

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS



TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**INFLUENCIA DE LAS CUENTAS POR COBRAR EN LA
RENTABILIDAD ECONOMICA DE LA EMPRESA ELECTRONICS
SYSTEMS PROTECTION SERVICE SAC,
UBICADO EN AV. LA POLICIA 576- JESUS MARIA, PERIODO 2017**

PARA OPTAR EL TITULO DE CONTADOR PUBLICO

INTEGRANTES:

PALACIOS VILLA HERNAN ALFREDO
TAPIA GAMARRA ANDREA KATHERINE
RAMIREZ AYASTA OSCAR DANIEL

ASESOR: MG. GERMAN SEGURA DE LA PEÑA

LINEA DE INVESTIGACIÓN: NORMAS ÉTICAS CONTABLES EN
EMPRESAS PÚBLICAS Y PRIVADAS

LIMA, 2018

DEDICATORIA

A Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

Hernán Palacios

A nuestros padres por ser el ejemplo en guiar caminos para nuestro futuro, de los cuales aprendimos mucho, a nuestros familiares en general y a todos aquellos que participaron directa o indirectamente en la elaboración de este trabajo de investigación.

Daniel Ramírez

Dedicamos este trabajo de investigación a Dios a nuestros padres, a Dios porque es quien guía nuestros pasos e ilumina nuestro camino, a nuestros padres porque siempre han estado ahí apoyándonos, aconsejándonos y llevándonos por el buen camino y quienes depositaron toda su confianza en nosotros gracias por ello.

Andrea Tapia

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo de investigación primeramente queremos agradecer a Dios por bendecirnos y darnos la oportunidad de llegar hasta donde hemos llegado, por qué hizo realidad este sueño anhelado.

A la UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS por darnos la oportunidad de contemplar y ser expertos. También podemos agradecer a nuestros educadores a través de nuestra vocación de expertos, ya que han contribuido con un grano de arena a nuestra preparación.

De igual manera a nuestros padres por el apoyo incondicional, porque siempre estuvieron para alentarnos y seguir adelante. Numerosos individuos han sido parte de nuestra vida de expertos y nos gustaría expresarles nuestra gratitud por su compañerismo, orientación, apoyo, consuelo y fraternidad en las instantáneas más problemáticas de nuestras vidas. Algunos están aquí con nosotros y otros en nuestros recuerdos y en nuestras almas, sin importar dónde estén las queridas gracias por ser parte de nosotros, por todo lo que nos han dado y por cada uno de sus favores.

Para ellos muchas gracias y que Dios los bendiga.

Los Autores.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación está basado en la real empresa “Electronics Systems Protection Service Sac”, es una empresa de distribución y comercialización de UPS, realizando ventas de UPS, baterías de UPS, suministros y equipos electrónicos.

La investigación consistió en analizar y optimizar la influencia de las cuentas por cobrar en la rentabilidad económica de la empresa en mención ya que por consecuencia de no observar y estudiar los procesos de las cuentas por cobrar, no contar con un soporte de control financiero, y no dar prioridad a la revisión y actualización de las políticas y procedimientos relacionados de cobranzas, se obtuvo una deficiencia considerable en la rentabilidad económica de la empresa, perjudicando procesos operacionales, planes de trabajo, pago a proveedores, personal y toma de decisiones para futuras inversiones o proyectos a largo y corto plazo. No obstante el presente trabajo de investigación sirvió de ayuda para estudiar, analizar y plantear recomendaciones para optimizar los procesos de cuentas por cobrar, políticas de cobranza y determinado ratios financieros que muestren y evalúen el rendimiento y solvencia real económica de la empresa, así generar una óptima y favorable rentabilidad económica para que sea de ayuda favorable en la toma de decisiones de futuras inversiones de la gerencia.

ABSTRACT

This research work is based on the real company "Electronics Systems Protection Service Sac", is a UPS distribution and marketing company, doing sales of UPS, UPS batteries, supplies and electronic equipment.

The research consisted of analyzing and optimizing the influence of the accounts receivable on the economic profitability of the aforementioned company since, as a result of not observing and studying the accounts receivable processes, not having a financial control support, and not giving priority to the revision and updating of the policies and procedures related to collection, a considerable deficiency was obtained in the economic profitability of the company, harming operational processes, work plans, payment to suppliers, personnel and decision making for future investments or long and short term projects. However, this research work helped to study, analyze and make recommendations to optimize the accounts receivable processes, collection policies and certain financial ratios that show and evaluate the real economic performance and solvency of the company, thus generating a optimal and favorable economic profitability to be of favorable help in the decision making of future investments of the management.

TABLA DE CONTENIDOS

CARATULA.....	i
DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
RESUMEN (PALABRAS CLAVE).....	iv
ABSTRACT (KEYWORDS).....	v
TABLA CONTENIDOS.....	vi
INTRODUCCION.....	ix
CAPITULO I.....	1
1. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1 Planteamiento del Problema.....	1
1.2 Formulación del Problema	2
1.2.1 Problema General	2
1.2.2 Problemas Específicos.....	2
1.3 Casuística	2
CAPITULO II	14
2. MARCO TEORICO	14
2.1 Antecedentes de la Investigación	14

2.1.1	Cuentas por cobrar.....	14
2.1.1.1	Internacionales	14
2.1.1.2	Nacionales	16
2.1.2.	Rentabilidad Económica.....	17
2.1.2.1	Internacionales	17
2.2	Bases Teóricas.....	20
2.2.1	Cuentas por cobrar.....	20
2.2.1.1	Definición.....	20
2.2.1.2	Procesos de crédito	22
2.2.1.3	Gestión de Cuentas por Cobrar	23
2.2.1.4	Políticas de Crédito	23
2.2.1.5	Gestión de cobranza	23
2.2.1.6	Procedimientos de cobranza.....	24
2.2.1.7	Estrategia de cobranza.....	25
2.2.1.8	Rotación de cartera.....	26
2.2.1.9	Selección de Cartera.....	27
2.2.1.1.0	Vencimiento	27
2.2.1.1.1	Morosidad.....	27

2.2.1.1.2 Cartera Vencida.....	28
2.2.1.1.5 Letras de cambio	29
2.2.2 Rentabilidad.....	30
2.2.2.1 Conceptualización de diferentes autores	30
2.2.2.2. Tipos de Rentabilidad.....	31
2.2.2.3 Estados Financieros.....	32
2.2.2.4. Análisis de estados financieros	33
2.2.2.5 Ratios Financieros.....	36
2.2.2.6 Interpretaciones EE.FF	37
2.3 Marco Legal	37
2.4 Marco Conceptual	40
CAPÍTULO III	43
3. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN	43
CONCLUIONES	
RECOMENDACIONES:	
REFERENCIAS	
APENDICES	

INTRODUCCION

En el presente trabajo de investigación, fue elaborado, en inspiración a la real empresa Electronics Systems Protection Service Sac, es una empresa consentida por profesionales y técnicos con práctica en el área de sistemas integrales de protección eléctrica, soluciones de energía y de climatización. La empresa se fundamenta en los valores de: innovación, complacencia del cliente, calidad y trabajo en unidad, en el cual siendo partidarios del conjunto de empleados y colaboradores decidimos tomar por investigación la influencia de las cuentas por cobrar y su efecto en la rentabilidad económica de la empresa que aqueja en el periodo 2015.

En la actualidad cuando una empresa adquiere un producto tecnológico, ya sea hardware o software, busca mejorar su propia infraestructura de su negocio y la atención del servicio al cliente para obtener una buena rentabilidad económica, reconociendo estos aspectos importantes, las empresas tienen en cuenta que las implementaciones requieren siempre de asistencia e innovaciones en sus políticas de generación en rentabilidad que en consecuencia otorguen actividad, funcionamiento y estabilización de la misma. En esta correcta gestión y/o relación de las cuentas por cobrar y la rentabilidad económica, las políticas de cobranza, las planeaciones, controles, los métodos de cobranza directa y condiciones de crédito, representan factores fundamentales de la empresa que garantizan a que se obtenga una buena y óptima rentabilidad económica e infraestructura empresarial.

Es por ello que en el siglo XXI las empresas reconocen la importancia del efecto de las cuentas por cobrar en relación con la rentabilidad económica de la empresa, de que no es solamente la atención del área de cobranzas, sino que esta, va más allá y que su importancia consiste en prolongar la vida útil de la actividad en su infraestructura y su funcionamiento empresarial en

la rentabilidad económica de la empresa, con medios de planeación y métodos de cobranza correctas, con el objetivo de abrir puertas a la inversión económica y financiera.

Sin embargo, es de suma importancia que la empresa busque consolidarse como líder dentro de este rubro, se busca mantener una relación con el cliente, formando un grupo humano altamente competente que administre responsable y eficientemente los recursos de la empresa para nuestro cliente.

Es por ello que el presente trabajo de investigación se realiza para poder reconocer algunos indicios, factores o sucesos que estén interviniendo y perjudicando las cuentas por cobrar y su efecto en la rentabilidad económica de la empresa.

De igual forma se reconoce que el trabajo de investigación se realiza por que se encuentra deficiencias en la generación de rentabilidad, y en su origen de ayuda por las cuentas por cobrar.

Posteriormente cabe resaltar que la importancia del presente trabajo de investigación es resolver y dar solución a los factores, indicios y sucesos que alteran y perjudican la rentabilidad económica de la empresa, preparándola adecuadamente para la inversión y financiamiento en el futuro.

De la misma forma el presente trabajo de investigación es útil para reconocer y dar solución a los problemas que perjudican la rentabilidad económica y advertir a todas las demás empresas de riesgos económicos que cualquier entidad puede estar sujeto a padecer y/o experimentar en su vida y/o actividad economía.

Las cuentas cobrar en su mayoría son definidas como un instrumento de mercadotecnia para promover las ventas y las utilidades. Las cuentas por cobrar no son más que créditos que se otorguen a clientes al concederles un tiempo razonable para que paguen los artículos comprados, después de haberlos recibidos.

Su efecto, demuestra que es una parte fundamental en la empresa que a través de métodos y políticas de cobranza integra, coordina y controla la actividad y rentabilidad económica de la

empresa, para satisfacer los requerimientos internos de la misma y sus proyecciones e inversiones externas. El efecto de las cuentas por cobrar, componente esencial de la actividad económica, desde varios años ha comenzado a ocupar importancia para los directivos de la empresa a raíz de la integración de empresas multinacionales en el país, las empresas nacionales han tenido que renovar sus políticas, infraestructura y mentalidad para un buen grado de competitividad en el mercado. Es por ello que hoy en día el efecto de las cuentas por cobrar busca dar a conocer que los correctos métodos, políticas de cobranza, planeaciones y controles, llevan una adecuada mejora en la rentabilidad económica de la empresa otorgando satisfacción en costos y/o gastos que necesite realizar la entidad.

El rendimiento monetario es el retorno normal adquirido por cada una de las empresas de la organización. También se puede definir como la rentabilidad del activo, o el beneficio que estos ha generado por cada unidad de moneda adquisitiva en la empresa. La rentabilidad económica es importante porque mide la rentabilidad de los capitales invertidos y solo se determina antes de impuestos. La practicidad es lo que demuestra desde la perspectiva monetaria si la organización es beneficiosa. La razonabilidad financiera de un negocio cambia con el nivel de movimiento, una mejor administración del stock, una disminución de los plazos de pago del cliente o una recarga de subvenciones de capital que mejora la productividad.

Dentro del ámbito de la comercialización de las baterías de UPS se encuentra la empresa “Electronics Systems Protection Service Sac”, el cual será objeto de estudio dentro de los cuales se mencionará los hechos, el objeto principal de investigación en estudio y la realidad situacional dentro de la empresa, conociendo los conflictos que se generan en consecuencia de la existencia de la realidad problemática.

“Electronics Systems Protection Service Sac”, es una empresa de distribución, comercialización de UPS, el cual este lleva con siete años de servicio en el mercado, iniciando

sus operaciones desde el 2011 hasta la fecha, realizando ventas de UPS, baterías de UPS, suministros y equipos electrónicos.

El esquema del trabajo de investigación se ha estructurado de acuerdo al esquema de investigación remitido por la facultad y compuesto por tres capítulos.

CAPITULO I, Problema de la investigación

El cual ha sido desplegado mediante el examen de la variable y el determinación para saber la orígenes y consecuencias, así como el argumento como se desarrolla el hecho de la investigación; y finalmente nos hemos acogido a fundamentos teóricos que le dan mayor carácter académico a nuestro trabajo .Después del planteamiento del problema, hemos dejado establecido la formulación del problema, en base al objetivo general y específicos, y marco teórico para llegar a las conclusiones respectivas. También hemos planteado la casuística dentro del marco del problema de investigación.

CAPITULO II, Marco Teórico

Este capítulo congrega el conjunto de discernimientos que nos vale como apoyo y fundamento a nuestra investigación se detalla a través de los antecedentes, bases teóricas, marco legal y marco conceptual.

CAPITULO III, Alternativa de solución

En este capítulo mostramos las viables alternativas de salida del problema planteado, de la casuística presentada, y es el efecto del análisis realizado y de los conocimientos obtenidos. Finalmente nuestra investigación concluye expresando las conclusiones y recomendaciones respectivas.

CAPITULO I

1. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del Problema

En estos años, tal vez con las diferentes políticas de gobierno al pasar de los años, las oportunidades, acontecimientos, hechos y competencias en el mercado, la empresa “Electronics Systems Protection ServiceSac”, nos muestra una investigación que nos ha dejado como resultado en las cuentas por cobrar y su rentabilidad que representa para la empresa, se ha determinado que existe un deficiente control sobre las políticas de la empresa. La carencia de las cuentas por cobrar de las distintas empresas conlleva a la falta de rentabilidad que ocasionan varios problemas como los pagos a otras entidades, esto también provocan intereses de mora, el crédito de la empresa se ve reducido en las entidades financieras, porque genera un peligro al no cumplir con nuestras obligaciones.

Todos estos acontecimientos y hechos mencionados anteriormente generaron problemas internos de la empresa como por ejemplo en el área de las cuentas por cobrar, porque tiene menor rentabilidad debido a que las políticas de cobro no se está cumpliendo, lo que origina el retraso de las cuentas por cobrar de parte de los clientes en la fecha pactada, en virtud de que los empleados no llevan un control de los cobros que se deben de realizar y saber porque los mismos se demoran con el pago de ventas al crédito.

Es por ello, que el presente trabajo de investigación tiene como objetivo estudiar los efectos que se están causando en el área de cuentas por cobrar debido a la falta de comunicación entre los departamentos de ventas y cobranzas, ya que con esto podemos ver la rentabilidad económica de la empresa en el 2017.

1.2 Formulación del Problema

1.2.1 Problema General

¿De qué manera las cuentas por cobrar influyen en la rentabilidad económica de la empresa “Electronics Systems Protection Service Sac” en el periodo 2017?

1.2.2 Problemas Específicos

a) ¿De qué manera las políticas de cobranza influyen en la rentabilidad económica de la empresa “Electronics Systems Protection Service Sac” en el periodo 2017?

b) ¿De qué manera el nivel de ventas a crédito influye en la rentabilidad económica de la empresa “Electronics Systems Protection Service Sac” en el periodo 2017?

1.3 Casuística

La empresa “Electronics Systems Protection Service SAC” trabaja sin un procedimiento adecuado en las cuentas por cobrar debido a las condiciones de créditos de las facturas, de igual modo existe una relación de clientes que no cumplen con las fechas de vencimientos establecidas originando días de retraso lo cual esto genera no contar con la suficiente liquidez, para el pago de sus obligaciones a corto plazo, así mismo no se respeta las políticas de crédito establecidas hacia los clientes. Se percata del mal procedimiento de las cuentas por cobrar por la falta de coordinación, comunicación entre el departamento de ventas y cobranzas, no emitiendo una documentación oportuna dentro de los plazos establecidos, lo cual conlleva a un mal manejo dentro de las áreas.

A continuación, se muestran las particularidades de la empresa:

- Los créditos se conceden a un plazo de 30, 60, 90 días.
- Se elabora una información de los créditos concedidos, basado en la antigüedad de saldos, cada vez que se necesita visualizar un dato específico, lo que produce que no se tenga el conocimiento oportuno de la morosidad.

- No se tiene un plan de estimulación a los clientes por pronto pago, que los motive a mantenerse al día con los pagos.

En la actualidad las cuentas por cobrar representa entre un 15% y 20 % de los activos corrientes de “Electronics Systems Protection Service SAC”, por lo que la rentabilidad de la empresa obedece a la efectividad de las cuentas por cobrar frente a los créditos conferidos, mientras que el resto se destina para el cumplimiento de obligaciones de corto plazo, pero las cantidades recuperadas en las cuentas por cobrar son inferiores a las esperadas, de modo que la rentabilidad no es suficiente para direccionar a la inversión ni para el cumplimiento de sus obligaciones de corto plazo.

Estados Financieros de la empresa “Electronics Systems Protection Service SAC”

Estados de Resultados 2015-2017



TABLA N° 1

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

31 DE DICIEMBRE DE 2015

(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

	<u>31.12.2015</u>
Ventas	789,500
Prestación de Serv. y otros Ingresos operacionales	-
(-) Dctos., rebajas y Bonif. Concedidas	-
VENTAS NETAS	<hr/> 789,500
(-) Costo de Ventas	- 250,000
UTILIDAD BRUTA	<hr/> 539,500
(-) Gastos de Administración	-106,258
(-) Gastos de Ventas	-150,953
UTILIDAD DE OPERACIÓN	282,289
(-) Cargas Excepcionales	-
(-) Cargas Financieras	-94,740
(-) Pérdida por diferencia de cambio	
(+) Ingresos diversos	
(+) Otros Ingresos diversos	-
(+) Ingresos Excepcionales	-
(+) Ingresos Financieros	
(+) Ganancias por diferencia de cambio	
UTILIDAD ANTES DE R.E.I.	<hr/> 187,549
Resultado por Exposición a la Inflación	
UTILIDAD DE ANTES DE PARTICIPACIONES	<hr/> 187,549
(-) Participación de los Trabajadores	-
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	<hr/> 187,549

Fuente:Elaboración Propia.

**TABLA Nº 2****ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS****31 DE DICIEMBRE DE 2016****(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)**

	<u>31.12.2016</u>
Ventas	1,007,500
Prestación de Serv. y otros Ingresos operacionales	-
(-) Dctos., rebajas y Bonif. Concedidas	-
VENTAS NETAS	1,007,500
(-) Costo de Ventas	<u>-289,550</u>
UTILIDAD BRUTA	717,950
(-) Gastos de Administración	-115,650
(-) Gastos de Ventas	<u>-225,350</u>
UTILIDAD DE OPERACIÓN	376,950
(-) Cargas Excepcionales	-
(-) Cargas Financieras	55,715
(-) Pérdida por diferencia de cambio	
(+) Ingresos diversos	
(+) Otros Ingresos diversos	-
(+) Ingresos Excepcionales	-
(+) Ingresos Financieros	
(+) Ganancias por diferencia de cambio	
UTILIDAD ANTES DE R.E.I.	<u>432,665</u>
Resultado por Exposición a la Inflación	
UTILIDAD DE ANTES DE PARTICIPACIONES	<u>432,665</u>
(-) Participación de los Trabajadores	-
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	<u>432,665</u>

Fuente: Elaboración Propia.

**TABLA N° 3****ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS****31 DE DICIEMBRE DE 2017****(EXPRESADO EN SOLES)**

	<u>31.12.2017</u>
Ventas	1,475,100
Prestación de Serv. y otros Ingresos operacionales	-
(-) Dctos., rebajas y Bonif. Concedidas	-
VENTAS NETAS	<u>1,475,100</u>
(-) Costo de Ventas	-399,550
UTILIDAD BRUTA	<u>1,075,550</u>
(-) Gastos de Administración	-120,200
(-) Gastos de Ventas	-355,350
UTILIDAD DE OPERACIÓN	<u>600,000</u>
(-) Cargas Excepcionales	-
(-) Cargas Financieras	55,715
(-) Pérdida por diferencia de cambio	
(+) Ingresos diversos	
(+) Otros Ingresos diversos	-
(+) Ingresos Excepcionales	-
(+) Ingresos Financieros	
(+) Ganancias por diferencia de cambio	
UTILIDAD ANTES DE R.E.I.	<u>655,715</u>
Resultado por Exposición a la Inflación	
UTILIDAD DE ANTES DE PARTICIPACIONES	<u>655,715</u>
(-) Participación de los Trabajadores	-
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	<u>655,715</u>

Fuente: Elaboración Propia



TABLA N° 4

CUADRO COMPARATIVO ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

ELECTRONICS SYSTEMS PROTECTION SERVICE SAC

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015 - 2016 - 2017
(EXPRESADO EN SOLES)

ACTIVO				PASIVO			
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>	<u>31.12.2015</u>	<u>31.12.2016</u>	<u>30.12.2017</u>	<u>PASIVO CORRIENTE</u>	<u>31.12.2015</u>	<u>30.11.2016</u>	<u>30.12.2017</u>
Caja Bancos	783,842	1,323,746	2,129,461	Sobregiro	-	-	-
Cuentas por Cobrar Comerciales	151,800	97,500	50,000	Adelanto de Clientes	-	-	-
Cuentas por Cobrar Personal, Acc.	5,325	3,500	7,120	Tributos por Pagar	74,214	121,396	154,074
Otras cuentas por Cobrar	-	-	-	Remuneraciones por Pagar	-	-	-
Mercaderías	105,320	105,320	105,320	Proveedores	110,000	51,500	21,100
Productos Terminados	-	-	-	Cuentas por pagar Accionistas	-	-	-
Productos en Proceso	-	-	-	Obligaciones Financieras	71,764	16,049	15,443
Materiales Auxiliares	369,747	269,520	225,210	Cuentas por Pagar Diversas	35,500	25,500	18,710
Existencias por Recibir	171,680	125,000	50,000	Venta Diferida	-	-	-
Servicios contratados por anticipado	3,273	1,250	1,150	Provisiones Varias	-	-	-
Otros Activos	171,427	171,427	171,427	TOTAL PASIVO CORRIENTE	291,478	214,445	209,327
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,762,414	2,097,263	2,739,688	<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>	-	-	-
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>				Tributos por Pagar	530,961	354,666	298,951
Otras Cuentas por Cobrar	-	-	-	Obligaciones Financieras	-	-	-
Inversiones	-	-	-	Cuentas por Pagar Diversas	-	-	-
Intangibles	-	-	-	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	530,961	354,666	298,951
					688,111	688,111	608,278
<u>ACTIVO FIJO</u>				TOTAL PASIVO	822,439		
Terreno	-	-	-	<u>PATRIMONIO</u>			
Unid. Transporte en Arrend. Financ.	81,794	41,794	41,794	Capital Social	439,062	439,062	439,062
Maquinaria y Equipo	-	-	-	Capital A.C.M.	-	-	-
Unidades de Transporte	-	-	-	Reserva Legal	-	-	-
Muebles y Enseres	305,271	305,271	305,271	Resultados Acumulados	524,652	789,701	1,222,366
Equipos Diversos	122,621	120,511	120,511	Resultado del Ejercicio	187,549	432,665	655,715
Equipos de Computo	7,850	7,850	7,850	PATRIMONIO NETO	1,151,263	1,661,428	2,317,143
Trabajos en curso	-	-	-				
(-) Depreciación	-306,248	-342,150	-389,693				
TOTAL ACTIVO FIJO NETO	211,288	133,276	85,733				
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	211,288	133,276	85,733				
TOTAL ACTIVO	1,973,702	2,230,539	2,825,421	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,973,702	2,230,539	2,825,421

Fuente: Elaboración Propia.

Activar Windows
Ir a configuración de Windows

Ratios de rentabilidad de la empresa “Electronics Systems Protection Service SAC”

El análisis financiero forma parte de los procesos para la generación de información, cuyo objetivo principal es aportar datos para conocer el desempeño de la empresa y tomar decisiones, mediante el cálculo de razones financieras. A continuación, se analiza la situación actual de la empresa “Electronics Systems Protection Service Sac”, mediante el desarrollo de ratios de rentabilidad.

Margen de utilidad bruta

Finalidad: Realiza una aproximación a “la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y pone de relieve la capacidad de la compañía para administrar los costos de trabajo y producir el pago”.

TABLA N° 5

MARGEN DE UTILIDAD BRUTA						
	AÑOS					
	2017	RATIO	2016	RATIO	2015	RATIO
<u>Ventas- Costo de</u> <u>ventas</u>	S/. 1,075,550.00	72.91%	S/. 717,950.00	71.26%	S/. 539,500.00	68.33%
	S/. 1,475,100.00		S/. 1,007,500.00		S/. 789,500.00	
				0.71		0.78

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: Al analizar “el margen de utilidad bruta de la empresa “Electronics Systems Protection Service SAC”, puede observarse que el margen para el 2015 es 68.33%, mientras que el margen para el 2016 es 71.26%, esto quiere decir que para el 2016 por cada sol que vende la empresa, 0.71 céntimos corresponden a utilidad bruta”. operacional.

Margen de utilidad operativa

Finalidad: “El margen de trabajo es crítico en la investigación de la ganancia de una organización, ya que demuestra si la empresa es lucrativa o no, en sí misma, prestando poca atención a la forma en que se ha financiado”.

TABLA N° 6

MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA						
	AÑOS					
	2017	RATIO	2016	RATIO	2015	RATIO
Utilidad Operativa	S/.600,000.00	40.67%	S/.376,950.00	37.41%	S/.282,289.00	35.76%
Ventas	S/.1,475,100.00		S/.1,007,500.00		S/.789,500.00	
				0.37		0.35

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: Al analizar el “margen de utilidad operativa de la empresa “Electronics Systems Protection Service SAC”, puede observarse que para el año 2015 generó una utilidad operacional del 35.76%, y para el 2016 de 37.41% esto evidencia el crecimiento de la utilidad en 1.65% principalmente originado por el aumento de los costos de venta para el año 2016”.

Margen de utilidad neta.

Finalidad: “Los accionistas miran el margen de utilidad neta de manera muy cercana, ya que muestra con que eficiencia una empresa está convirtiendo las ventas en utilidad disponibles para los accionistas”.

TABLA N° 7

MARGEN DE UTILIDAD NETA						
	AÑOS					
	2017	RATIO	2016	RATIO	2015	RATIO
Utilidad Neta	S/. 655,715.00	44.45%	S/. 432,665.00	42.94%	S/.187,549.00	23.75%
Ventas	S/. 1,475,100.00		S/.1,007,500.00	0.42	S/.789,500.00	0.24

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: Al analizar “el margen de utilidad neta de la empresa “Electronics Systems Protection Service SAC”, puede observarse que las ventas de la empresa para el año 2015 y 2016 generaron 23.75% y el 42.94% de utilidad respectivamente, también se puede observar que existe un aumento del 19.19% en la utilidad. Además, se comprende que, independientemente de la expansión en los costos de las negociaciones, las ofertas están lo suficientemente desarrolladas como para esperar ese incremento”.

Observación de razones de eficiencia

Las evaluaciones financieras miden la capacidad de la empresa para satisfacer sus necesidades y obligaciones, siendo de vital importancia para el manejo de los recursos y procesos en la gestión y conversión de los activos por lo que a continuación se evalúa la eficiencia de la empresa con los ratios financieros considerados más relevantes para negocio en estudio.

Razón de rotación de inventario.

Finalidad: La revolución de las acciones decide el tiempo que lleva terminar las acciones, es decir, ofrecerlas. “Cuanto mayor sea el pivote, significa que la mercancía permanece menos tiempo en el centro de distribución, lo que es el resultado de una buena organización y administración de los inventarios”.

TABLA N° 8

RAZON DE ROTACION DE INVENTARIO						
	AÑOS					
	2017	RATIO	2016	RATIO	2015	RATIO
<u>Costo de ventas</u>	S/. 399,550.00	3.79	S/.289,550.00	274.92	S/. 250,000.00	237.37
Inventario	S/. 105,320.00		S/. 105,320.00		S/.105,320.00	
				2.75		2.37

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: “Al analizar la razón de rotación de inventario de la empresa “Electronics Systems Protection Service SAC”, puede observarse que la rotación de inventario fue 2.37 para el 2015, mientras que para el 2016 fue de 2.75, esto quiere decir, que la rotación del inventario durante el 2016 fue de 2.75 veces, o dicho de otra forma: los inventarios se vendieron o rotaron cada cinco meses (12/2.75). Las mercancías permanecieron 5 meses y 5 días en el almacén antes de ser vendidas”.

Razón de periodo promedio de cobranza.

Finalidad: “El período promedio de cobranza, o período promedio de cuentas por cobrar, es muy útil para evaluar las políticas de crédito y cobranza”.

TABLA N° 9

RAZON DE PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA						
	AÑOS					
	2017	RATIO	2016	RATIO	2015	RATIO
Cuenta por cobrar comerciales Ventas netas / 360 días	S/. 50,000.00	12	S/. 97,500.00	34	S/.151,800.00	69
	S/.1,475,100.00		S/.1,007,500.00		S/.789,500.00	
	/ 360		/ 360		/ 360	

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación“Al analizar la razón de periodo promedio de cobranza de la empresa “Electronics Systems Protection Service SAC”, puede observarse que en el 2015 la razón de periodo promedio de cobranza fue de 69, mientras que para el 2016 fue de 34, esto quiere decir que para el 2016 la empresa cobra cada 34 días, para seguir mejorando la empresa debe reducir este ratio mediante políticas adecuadas de ventas y cobranzas”.

Razón de promedio de pago.

Finalidad:La razón de promedio de pago “permite determinar el número de días promedio que la empresa demora en pagar sus deudas por compras a sus proveedores”.

TABLA N° 10

RAZON DE PERIODO PROMEDIO DE PAGO						
	AÑOS					
	2017	RATIO	2016	RATIO	2015	RATIO
<u>Cuenta por pagar</u> Compras anuales / 360 días	S/. 39,810.00	40	S/. 77,000.00	123	S/.145,500.00	347
	S/. 350,350.00		S/.225,350.00		S/.150,953.00	
	/ 360		/ 360		/ 360	

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: “Al analizar la razón de periodo promedio de pago de la empresa “Electronics Systems Protection Service SAC”, puede observarse que mientras en el 2015 la razón de periodo de promedio de pago fue 347 días, en el 2016 se redujo a 123 días, esto quiere decir que la empresa está pagando cada 123 días, que generalmente no es el más adecuado, a pesar de que debe examinarse cómo las diferentes organizaciones en el área están pagando y se las arreglan con ese parámetro. Lo adecuado todo lo que haga la empresa debe hacerlo mirando al mercado”.

CAPITULO II

2. MARCO TEORICO

2.1 Antecedentes de la Investigación

“En relación al problema formulado en este estudio, a continuación se destacan estudios vinculados a la gestión en las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez. Iniciamos considerando las investigaciones”.

2.1.1 Cuentas por cobrar

2.1.1.1 Internacionales

Noriega J. (2011), “Administración de cuentas por cobrar, un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala, de Guatemala, Tesis para obtener el grado de Maestro en ciencias, Universidad de San Carlos de Guatemala, facultad de ciencias económicas. En sus conclusiones manifiesta”.

“Mediante el análisis financiero se estableció a un grupo de empresas de la industria maquiladora de prendas de vestir, que durante el periodo 2007 – 2009 confronta una administración desatendida en cuentas por cobrar en consecuencia de la falta de control en la concesión de créditos, ya que con demasiada libertad es otorgado, no prestando la atención adecuada hacia los nuevos clientes, además de ser revisadas y controladas periódicamente para asegurar una óptima gestión administrativa de cuentas por cobrar”.

Avelino M. (2017), “Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Adecar Cía. Ltda., de la ciudad de Guayaquil, Ecuador, Tesis

para obtener el título profesional de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. En sus conclusiones manifiesta”.

A través de diferentes indicadores financieros se ha demostrado “que la inadecuada administración de las Cuentas por cobrar, generan un impacto en la liquidez de la empresa Adecar Cía. Ltda.”.

Se observa mediante la aplicación de ratios financieros “que la empresa tiene una razón corriente para el año 2015 de 1.86 veces adquiriendo la liquidez suficiente para poder respaldar y cubrir las internas y externas obligaciones, el nivel de endeudamiento que posee la empresa es del 29% de los activos totales al precio en libros, quedaría un saldo de 71% de su valor, una vez cancelado las obligaciones vigentes; lo cual mediante políticas internas y externas que maneja la empresa debe ser corregido”.

“Defender La evaluación de las cuentas por cobrar en la empresa Adecar Cía. Ltda., permitirá mejorar la gestión de cobranza el resultado de la liquidez e implantar una cultura de calidad, procediendo actualizar políticas y procedimientos, para la optimización de los recursos y su incidencia en los estados financieros”.

2.1.1.2 Nacionales

Aguilar V. (2012), “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera Sac, de la provincia de Lima, Tesis para obtener el título profesional de contador público, Universidad San Martín de Porres. En sus conclusiones manifiesta”.

El otorgamiento del total de crédito por una empresa a sus clientes son representados por las cuentas por cobrar. “Estas cuentas representan derechos exigibles originados por venta, que después pueden hacerse efectivo”. Para la empresa “el crédito representa que lo otorga, un medio de dinero a futuro porque origina el cobro de sus cuentas en un periodo posterior a su venta”. (p.18).

Vásquez E. (2016), “Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Consermet Sac, distrito de Huanchaco, año 2016, del departamento de Trujillo, Lima, Tesis para obtener el Título profesional de Contador público, Universidad Privada Antenor Orrego. En sus conclusiones manifiesta”.

“Del trabajo de campo se obtuvo la información que nos permite establecer que la disminución en la liquidez de la empresa Consermet Sac, es ocasionada por la gestión de cuentas por cobrar”.

“Se da a conocer que el riesgo de la liquidez de la empresa Consermet Sac es influido por el nivel de ventas al crédito. Esto conlleva, a que la empresa no disponga de liquidez para afrontar sus obligaciones en el corto plazo”.

“Se permitió establecer por la evaluación de datos que las políticas de crédito influyen en la liquidez de la empresa Consermet Sac, por que obedecen a que no se utilizaron métodos de análisis, ya que tos estos aspectos son indispensables para lograr el manejo eficiente de las cuentas por cobrar”.

“Se estableció que los datos obtenidos comprobaron si los procedimientos de cobranza influyen en la liquidez de la empresa; porque estos obedecen a la recuperación de las cuentas por cobrar”.

2.1.2. Rentabilidad Económica

2.1.2.1 Internacionales

Macas Y. (2010),“Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora de Bioacuaticos CoexbiSa, del Cantón Huaquillas en los periodos contable 2008 – 2009, Universidad Nacional de Loja Ecuador, Tesis para optar el grado de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor. En sus conclusiones manifiesta”.

“Una medida es la rentabilidad económica o de inversión, que se establece a un determinado periodo de tiempo, en el rendimiento de los activos de la empresa con independencia al financiamiento”.

“La relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos y el total de los activos es la rentabilidad económica o rendimiento”. “Para evaluar el beneficio generado por activos independientes de cómo se financia el mismo, sin considerar los gastos financieros, se considera el beneficio antes de intereses e impuestos”. “En consecuencia la rentabilidad económica o rentabilidad sobre activo totales, mide la rentabilidad obtenida sobre la inversión total en un periodo determinado, teniendo en cuenta el margen de rentabilidad y la rotación de los activos”. (p. 45)

Días M. (2013), “Producción, comercialización y rentabilidad de la naranja Citrus Auratium y su relación con la economía del Cantón La mana y su zona de influencia, año 2011, Universidad Técnica de Cotopaxi, La Mana, Ecuador, Tesis para obtener el Título de Ingeniera Comercial. En sus conclusiones manifiesta”.

“La rentabilidad ayuda medir el grado al que la explotación agrícola genera utilidades del uso de sus tierras, mano de obra, administración y capital”. “La rentabilidad es medida por valores y los índices financieros, se calculan del dato del estado de situación financiera y del estado de ingresos y gastos”. (p.35)

2.1.2.2 Nacional

Medina C. (2014), “Factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la Clínica Sánchez Ferrer en el periodo 2009 – 2013, Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Tesis para obtener el Título profesional de Economista con mención en finanzas. En sus conclusiones manifiesta”.

“Entre la utilidad y la inversión existe una relación necesaria para el logro de las mismas y es la rentabilidad, siendo la rentabilidad la que mide la efectividad gerencial de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de utilidades”.

“De igual forma las utilidades son la conclusión de una competente administración, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades”.
(p.37)

Ríos K. (2014), “Gestión de procesos y rentabilidad en las empresas de Courier en Lima Metropolitana, 2012-2013, Universidad Dan Martín de Porres Lima - Perú, para optar el título profesional de Contador Público, En sus conclusiones manifiesta”.

“La rentabilidad es la medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital”. “De igual forma permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o

la inversión de los dueños”. “Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si la empresa quiere aumentar su rentabilidad debe aumentar el riesgo y al contrario si quiere disminuir el riesgo debe disminuir su rentabilidad”.

Se determina que “la rentabilidad mide la eficiencia general de la gerencia, demostrando a través de las utilidades obtenidas de las ventas y por el manejo adecuado de los recursos, es decir la inversión de la empresa”. (p.31)

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Cuentas por cobrar

2.2.1.1 Definición

Según Canto F. (2016) señala: Son derechos exigibles que comienzan por tratos, prestación de administraciones, otorgamiento de créditos o alguna otra idea (incorporar archivos por cobrar). Además, son delegados de los créditos otorgados por una organización a sus clientes, sin certificaciones diferentes a la garantía de pago dentro de un período específico. "El crédito comercial es uno de los instrumentos ejemplares de financiación empresarial que surge cuando el proveedor permite a su cliente conceder la cuota de un intercambio comercial".

La “palabra crédito proviene del latín “credere” que significa tener confianza, que al mismo tiempo encierra u riesgo, en este caso riesgo crediticio por la confianza otorgada en que el deudor pague”. (p.15).

Los Objetivos de las cuentas por cobrar:

- “Ganar clientes y estimular ventas, por ello se consideran como un medio para vender productos superando a la competencia a través del fortalecimiento de las facilidades de crédito”.
- “En relación con la competencia y el giro del negocio; cuando no hay competencia, generalmente la inversión en el giro de las cuentas por cobrar no es significativa”.
- “Como una herramienta de mercadotecnia es utilizada para promover las ventas y la utilidad; a más de fortalecer su presencia en el mercado”.

Según Beaufond R.(2010), señala: “Las cuentas por cobrar se definen como parte del activo circulante ya que su procedimiento contable surge con las ventas y como consecuencia de ello son las cobranzas, que a su vez es originada por las ventas a crédito, en las que intervienen de las operaciones comerciales”.

En órdenes de compras son basadas las ventas, los “cuales pueden originar ventas al crédito”. “Por el punto de vista contable, los bienes o servicios cuando son vendidos son intercambiados por una promesa de cancelar la cantidad adeudada”. (p.124).

Según Solorio R. (2012), señala: Determina que “las cuentas por cobrar, son aquellas el cual tienen origen en la venta de bienes o servicios, los cuales provienen de las funciones que rige particularmente el movimiento que posee la entidad”.

Son “respaldadas por aceptación de una factura por parte del cliente y que, de acuerdo al vencimiento de las cuentas por cobrar, se clasifican en corto y largo plazo”.

“La empresa tiene como propiedad recursos económicos los cuales son las cuentas por cobrar, las cuales generarán un beneficio en el futuro, formando parte del activo circulante”. (p.92).

2.2.1.2 Procesos de crédito

Según Escoto O. (2007), señala: “Para la aprobación del crédito se basa en un proceso que consiste en analizar, aprobar y formalizar una prestación que a futuro será cancelada cuyo fin es obtener una rentabilidad por el recurso o bien”. (p.78).

Según Gómez F. (2010) señala: Los procesos de créditos óptimos implica conseguir un equilibrio adecuado entre los costes inherentes al análisis de cada crédito y los costes en términos de riesgo, diferenciar procesos en función del nivel de riesgo de cada operación y, establecer una relación directa entre la intensidad del análisis y el potencial de pérdida.

Utilizar sistemas internos de calificación permite diferenciar las operaciones en función del riesgo implícito, constituyendo “el punto de partida para el desarrollo de un proceso de crédito óptimo; así a menor riesgo de la operación el procedimiento debe ser más simple y rápido a mayor riesgo será más complejo y exigirá más recursos. Considerar el nivel de riesgo para definir el proceso de crédito aportará considerables ventajas para la entidad

tanto en términos de costes como en mejora del servicio prestado en relación con velocidad de respuesta”. (p. 25).

2.2.1.3 Gestión de Cuentas por Cobrar

Según Bravo M. (2007) señala: “La gestión de cuentas por cobrar en un derecho exigible originado por ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo; representa aplicaciones de recursos de la empresa que se transformarán en efectivo para terminar el ciclo financiero a corto plazo”. (p.10).

2.2.1.4 Políticas de Crédito

Según Gitman J. (2003) señala: “Son una serie de normas que se establecen con la finalidad de determinar si se le otorga un crédito a un cliente y por cuánto tiempo se le ha de consignar el crédito. Es necesario que la empresa posea fuentes de información de crédito adecuadas y que utilice métodos de análisis, puesto que todos estos aspectos son indispensables para lograr el manejo eficiente de las cuentas por cobrar”. (p.8)

2.2.1.5 Gestión de cobranza

Según Molina V. (2002) señala: Cuando se realiza una venta se culmina con el cobro, es aquí donde entra la gestión de cobranza. (p.16).

“Cuando una cuenta o documento por cobrar no se recupera a tiempo causa graves problemas financieros a las empresas”. “Aquí es donde podemos ver el proceso de cobro contratando a un gestor de cobranza quien es el que va a

dar seguimiento al cobro”. La importancia del gestor de cobranza se acentúa por lo siguiente:

- El costo de dinero
- La inflación
- La situación económica
- Los cobros a gobierno.

2.2.1.6 Procedimientos de cobranza

Según LevyL. (2009) señala: “Son los procedimientos que la empresa conlleva con la finalidad de recuperar las obligaciones de parte de los clientes, ya sean vigentes o vencidas”. “Es fundamental determinar las condiciones del mercado, la competencia, el tipo de clientes que posee la organización, así como sus objetivos y políticas”. (p.212).

Según Gitman J. (2003) señala: “Son políticas con un buen procedimiento adecuado que la empresa emplea para realizar la cobranza de las cuentas por cobrar cuando las mismas llegan a su vencimiento”. “Estos procedimientos se explican a continuación”.

- “Notificación por escrito: es la primera opción en el proceso de cobro de las cuentas vencidas”. “Se completa al finalizar el registro, por lo que se envía una carta al cliente prestatario, informándole de la circunstancia”.
- “En caso de que el cliente haga caso omiso a esta notificación, se procederá a enviar una segunda carta con una mayor exigibilidad”. “Por último, se enviará una tercera y última carta planteando la circunstancia de la fechoría”.

- “Llamadas telefónicas: es la segunda opción, que se debe de realizar cuando la primera opción no dio el resultado esperado, en este caso el gerente de crédito tendrá la tarea de comunicarse con el cliente moroso y hacerle la exigencia del pago”. “Si el cliente posee una razón adecuada para explicar el motivo de retardo, se podrá considerar la posibilidad de extender el tiempo de crédito”.
- “Visitas personales: esta estrategia puede ser extremadamente poderosa y es la tercera opción, su adecuación radica en los altos resultados potenciales que la reunión se realiza sobre el área del terreno”.
- “A través de las organizaciones de recolección: es la cuarta alternativa, puede que no sea beneficiosa, ya que se trata de depender de una oficina o un asesor legal para que se encargue de manejar la acumulación”. “Esto a menudo implica un alto costo y se puede influenciar hasta el 50% de las obligaciones cobradas”.
- “Recurso legal: es una elección excepcionalmente extraordinaria, puede cambiar incluso antes de la anterior, sin embargo, debe reflexionarse que puede ser una metodología costosa y que, después de todo lo dicho y hecho, no asegura la reunión de obligaciones”. (p. 242).

2.2.1.7 Estrategia de cobranza

Según Molina V. (2009) señala: En la cobranza se debe tener en cuentas tres requisitos: Adecuada, Oportuna y Completa. Se quiere indicar que para realizar un cobro es preciso considerar al deudor de acuerdo al cumplimiento en sus pagos”. (p. 26)

Para mantener una estrategia de cobranza se debe tener en consideración políticas:

- Deberán fijarse las condiciones para el otorgamiento de los descuentos, rebajas y bonificaciones, así como el nivel de puesto utilizado.
- Si los clientes deberán o no pagar sus pendientes en las oficinas de la empresa o si la recuperación de la cartera se hará a través de los cobradores.
- Deberán de establecer un horario para cobrar a los clientes en caja.
- Deberán fijar la tasa normal y la moratoria de los intereses.

2.2.1.8 Rotación de cartera

Según Aching C. (2009) señala: Es la medición de efectividad de la “recuperación de las cuentas por cobrar”. ”El motivo de esta proporción es medir el plazo de crédito normal concedido a los clientes y evaluar la estrategia de crédito y recopilación”. “El ajuste de los registros por cobrar no debe superar el volumen de transacciones”. “En el caso de que el ajuste sea más prominente, ocurre la inmovilización de los activos, restando al límite de la organización las cuotas y la pérdida de poder adquisitivo”. “Es atractivo que el ajuste de los registros a cobrar se invierta sensiblemente para no incluir los gastos monetarios”. (p. 19-20)

$$\text{Formula:} \quad \text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

No se debe involucrar en el cálculo de este indicador cuentas diferentes a las cuentas por cobrar. Dado que las paridades incorporan diferentes registros por cobrar que no comienzan en acuerdos, por ejemplo, el dinero que se debe a los cómplices, el dinero que se debe a los trabajadores, las diferentes personas endeudadas, etc. Tomar diferentes registros incluiría contrastar dos ángulos que no tienen relación en la administración comercial. Para determinar el índice se toma en cuenta las cuentas por cobrar a corto plazo. (Rotación de Cartera, Definición, 2015)

2.2.1.9 Selección de Cartera

Según Bodie R. (2010) señala: Es un estudio y análisis para saber cómo invertir el dinero en rentabilidad. Es la compensación entre el riesgo y el rendimiento esperado y encontrar la más recomendable cartera de activos y pasivos”. (p.319)

2.2.1.1.0 Vencimiento

Según Finnerty D. (2006) señala: El vencimiento de un activo es el final de su vida o vigencia. Cuando se crea o se emite un activo financiero la duración de su vigencia se denomina vencimiento original. El resto de la oportunidad ideal para su terminación se conoce como el resto del desarrollo. La liquidez de un beneficio comunica la velocidad y la sencillez con la que se puede vender sin perder su estima. El dinero es el recurso más fluido.”. (p. 58)

2.2.1.1.1 Morosidad

Según BrachfieldJ. (2010) señala: “Se define como el retraso en pagar la deuda reiteradas, a pesar de ello la posibilidad de cumplir la obligación en

forma específica”. “Es moroso el deudor que no paga y cuando su obligación esta vencidaEl incumplimiento del propio titular de la cuenta, desde una perspectiva formal, no implica una ruptura total del compromiso de pago, sino una satisfacción diferida”. “Al acreedor le importa el cobro, aunque sea con retraso”. (p. 108)

2.2.1.1.2 Cartera Vencida

Según Lozano M. (2007) señala: “Se entiende como cartera vencida a la parte de los documentos y créditos que no han sido cancelados a la fecha de su vencimiento, surge principalmente cuando una empresa de ofrecer créditos a sus clientes sin un previo análisis de sus políticas de crédito o por la falencia y falta de vigilancia de la cartera del cliente”. “Ahora bien, para determinar la calidad de la cartera se requiere calcular el índice de morosidad (cartera en riesgo) el cual se calcula dividiendo la sumatoria del saldo de los préstamos con mora superior a 30 día más el saldo de capital de los préstamos refinanciados”.(p.174)

2.2.1.1.3 Riesgo de crédito

Según Oriol A. (2012) señala:El “Riesgo de Crédito es la pérdida que se puede producir por el incumplimiento de un cliente de las obligaciones acordadas en un contrato, pagaré, letra de cambio o por medio de una factura”. “Está determinado por la probabilidad de incumplimiento y la severidad de la pérdida”. “La gestión de riesgo de crédito se fundamenta en los aspectos externos (normativa) y los internos (las políticas, normativa interna utilizada, la metodología y procesos utilizados)”. “Al efectuar un crédito siempre existe

la posibilidad de incumplimiento por parte de las personas que asumieron el crédito, sin embargo depende de los procesos que la entidad se encuentre ejecutando”. (p.17).

2.2.1.1.4 Pagare

Según Quevedo I. (2004) señala: “Es un comprobante de crédito que contiene la promesa incondicional dada por una persona llamada suscriptor a otra llamada beneficiario, de pagar una suma determinada de dinero en el lugar y fecha señalada en el documento”. (p.169).

2.2.1.1.5 Letras de cambio

Según Contabilidad de costos (2009) señala: La letra de cambio es un documento título valor que puede ser suscrito por una persona natural (individuo) o persona jurídica (empresa), según el cual un girador ordena a otra llamada cargo o aceptante “el pago de una cantidad de dinero a una tercera persona llamada orden, en un plazo determinado”.

Sujetos en la Letra de Cambio:

- a) “El Girador o librador: Da la orden de pago y elabora el documento”.
- b) “El Girado o librado: Confirme que el plan de pago marcó el informe que resolvió pagar”. “En esta línea, ser capaz, mostrando en el mismo, lugar o dirección de pago para el jefe del préstamo a la acumulación de dinero”.
- c) El beneficiario o tomador: Recepcionar el total del dinero en el tiempo ya determinado.

Giro de una letra según su plazo de vencimiento

- A la fecha
- A la vista
- A días vista desde su aceptación
- A cierto plazo letra de cambio .(p.14)

2.2.2 Rentabilidad

2.2.2.1 Conceptualización de diferentes autores

Según Eslava J. (2003), señala: “La Rentabilidad Económica mide la capacidad del activo de la empresa para generar beneficios, y remunerar tanto al pasivo, como a los propios accionistas de la empresa”. “Es un porcentaje con la que la empresa remunera a la totalidad de los recursos (inversiones o activos) utilizados en su explotación”. (p.114).

Según Rodríguez A. (2012), señala: “La rentabilidad es un resultado que muestra, la relación que existe entre las utilidades y las inversiones necesarias para lograrlas, y puede traducirse en un indicador de la eficiencia de cómo la administración está haciendo su trabajo”. “Si la administración maneja con eficiencia estas inversiones, la rentabilidad crecerá y como resultado los accionistas aumentaran sus beneficios”. (p.164).

Según Córdova M, (2012) señala: Es un porcentaje o resultado “que nos indica cuanto se obtiene a través del tiempo por cada unidad de recurso invertido”. “También podemos decir que, la rentabilidad es el cambio en el valor de un activo, más cualquier distribución en efectivo, expresado como

un porcentaje del valor inicial”. “Es la relación entre los ingresos y los costos”. (p.15).

2.2.2.2. Tipos de Rentabilidad

“El estudio de la rentabilidad en una empresa lo podemos realizar a través de dos tipos”.

Rentabilidad económica

Economía Financiera, (2013), señala: “Calculamos la rentabilidad económica utilizando el beneficio económico como medida de beneficios y el Activo Total (o Pasivo Total) como medida de recursos utilizados”.

$$RE = \frac{BE}{AT}$$

Dónde:

BE: “Beneficio Económico”.

AT: “Activo Total”.

“El beneficio económico es igual a los ingresos de la empresa menos todos los costos no financieros”. “Es decir, para calcular esta medida de ventaja, tomamos el salario agregado de la organización y restamos todos los gastos con la excepción del entusiasmo sobre la obligación y otros gastos monetarios”. “Nosotros tampoco restamos impuestos”. “De esta forma, la ventaja financiera se denomina "beneficio de trabajo" o "beneficio bruto””.

Rentabilidad Financiera

Economía Financiera, (2013), señala: “Calculamos el rendimiento financiero utilizando el beneficio neto como una medida de los beneficios y los Fondos Propios como una medida de los recursos financieros utilizados”.

$$RE = \frac{BN}{K}$$

“Siendo: BN: Beneficio Neto K: Fondos Propios = Capital + Reservas

También se llama propio”. “El beneficio neto (BN) es un beneficio que los propietarios de la organización adquieren, una vez que se han pagado la intriga y otros costos y aranceles presupuestarios”.

$$BN = BE - \text{Intereses} - \text{Impuestos}$$

En realidad, el compromiso principal de una organización es pagar el entusiasmo sobre la obligación y luego las evaluaciones. En caso de que quede dinero en efectivo terminado, esa porción sobrante (que es la ventaja neta) se utilizará para transmitir ganancias. Como anteriormente, podemos verificar que la medida de las ventajas que estamos utilizando es confiable con la estimación de los activos relacionados con el dinero. ¿Cómo lo sabríamos? Sabemos esto a la luz del hecho de que el BN se utilizará para pagar a los inversores, sin embargo, no se utilizará para pagar a los jefes de los préstamos “(ya se ha pagado a los acreedores, puesto que estamos restando los intereses)” (p. 2-3).

2.2.2.3 Estados Financieros

Según Moya S. (2012), señala: Es una técnica que nos permite obtener los estados financieros de un grupo de empresas que está vinculada bajo una dirección única. Por tanto, podemos “decir que los estados financieros consolidados son las cuentas anuales referentes a un grupo de empresas que se encuentra bajo dicha dirección única”. (p.12).

Según Pacheco J. (2014), señala: “Los estados financieros son un resumen de la parte económica de la empresa, registrados y contabilizados por una empresa en marcha son elaborados conforme a los PCGA (Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados o Normas de información Financiera), las NIC (Normas Internacionales de Contabilidad), y las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera)”. (p.19)

2.2.2.4. Análisis de estados financieros

Actualidad Empresarial, (2015), señala: La contabilidad refleja la realidad monetaria y relacionada con el dinero de la organización, por lo tanto, es importante descifrar y analizar estos datos para tener la capacidad de comprender la conducta de los activos de la organización.

Cada segmento de una proclamación relacionada con el dinero tiene un significado y, de hecho, dentro de la contabilidad y la estructura monetaria de la organización, un impacto que debe distinguirse y, si es concebible, medirse. Estos datos nos sirven poco si no lo traducimos, en caso de que no lo comprendamos y ese sea el lugar donde surge el requisito para su examen. El examen monetario es la investigación que se realiza de los datos contables

utilizando razones relacionadas con el dinero que permiten sacar conclusiones.

Los Estados Financieros

1. Estado de Situación Financiera

“También llamado Balance General, es un estado financiero estático porque muestra la situación financiera de una organización en una fecha”. “Presenta las fuentes de las cuales la empresa ha obtenido recursos (Pasivo y Patrimonio), así como los bienes y derechos en que están invertidos dichos recursos (Activos)”.

“Este Estado Financiero es relevante porque constata las fuentes de financiamiento existentes en un momento dado, procedentes tanto de terceros ajenos a la empresa”.

2. Estado de Resultados

“También llamado Estado de Ganancias y Pérdidas, es un estado dinámico ya que muestra los resultados relacionados con el dinero obtenido por una sustancia monetaria en un período decidido posterior a haber deducido del pago, los gastos de los artículos vendidos, los costos de trabajo, los costos presupuestarios y las evaluaciones”.

3. Estado de Cambios en el Patrimonio Neto

“Es una proclamación presupuestaria que informa las variedades en las cuentas de valor iniciadas por los intercambios comerciales realizados por la organización entre el inicio y el final de un período contable”.

Es imperativo dado que da datos patrimoniales a la administración de un liderazgo básico, por ejemplo, construcciones de capital, apropiación de beneficios, capitalización de tiendas, etc.

4. Estado de Flujo de Efectivo

Esta proclamación monetaria mueve elementos sutiles por acción, comenzando con dinero hacia el inicio del año y cómo se logró el último ajuste del año, que es la razón por la cual generalmente coordina el aspecto de dinero del Estado de Situación Financiera.

Introduce el efecto de los ejercicios de trabajo, riesgo y financiación de una organización en sus flujos de dinero consistentemente.

Sirve para aclarar cómo las tareas de las organizaciones han influido en su dinero.

No considera que tenga mucha liquidez debido a los costos que esto conlleva, pero tampoco hay escasez para no tener la capacidad de pagar compromisos a tiempo o no permitir que la organización se desarrolle a través de compras de inventarios o recursos liquidados.

5. Notas de Carácter General

“Las notas son elucidaciones o aclaraciones de realidades o circunstancias, cuantificables o no, que son una parte vital de las explicaciones monetarias, que deben analizarse junto con ellas para su correcta traducción”.

2.2.2.5 Ratios Financieros

Según Apaza M. (2011), señala: Un ratio “financiero son formulas financieras que ayudan a determinar las relaciones que existen entre dos cantidades como ventas y compras”. “Son índices con los que se estudia el balance general y el estado de resultado para saber la forma económica que la organización tiene actualmente”.

Ratio de Rentabilidad del activo (ROA). Nos “permite medir el nivel de la empresa de conseguir utilidad haciendo un buen uso de sus recursos”. “(Utilidad neta / Activos) * 100”.

“Ratio de rentabilidad del patrimonio (ROE)”. “Nos permite medir la capacidad que tiene la empresa para producir utilidad en base a sus activos”.

“(Utilidad neta / Patrimonio) * 100”.

“Ratio de rentabilidad bruta sobre ventas”. “Mide el resultado que obtiene la empresa en base a sus ventas”. “(Utilidad bruta / Ventas netas) * 100. (p.73)”.

Según Domínguez M. (2014), señala: Los ratios son instrumentos muy útiles para ver en qué medida se cumple este objetivo. En este sentido, la información que pueden proporcionar y su utilidad son variadas. Sus principales usos son los siguientes:

- Ver la evolución de la empresa a lo largo del tiempo.
- “Comprobar el grado de cumplimiento de los objetivos que se ha planeado”.
- Tener una referencia sobre el cual es la situación ideal y la brecha que hay.

- Comparar con los datos asumidos como normales en el sector en el que opera la empresa.
- Establecer comparaciones con empresas de la competencia. (p.54).

2.2.2.6 Interpretaciones EE.FF

Según Molina H.(2014), señala: “Es la información financiera, para una racional toma de decisiones”. “Es el carácter histórico de la información financiera y el tratamiento de la incertidumbre, es un conjunto de técnicas utilizadas para diagnosticar la situación perspectivas de la empresa con el fin de poder tomar decisiones adecuadas”. (p.10).

2.3 Marco Legal

(Resolución de consejo Normativa de Contabilidad N° 003-2017-EF/30)

NIC 1 – Presentación de Estados Financieros

“Estados Financieros”.

“Finalidad de los estados financieros”.

“Los estados financieros son una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de una entidad”.

“El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de”.

- La situación financiera
- El rendimiento financiero y
- De los flujos de efectivos

“De una entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas”.

“Las explicaciones presupuestarias también demuestran los efectos posteriores de la administración completados por los gerentes con los activos que se les otorgan”.

Para alcanzar este objetivo, las proclamaciones presupuestarias proporcionarán los datos adjuntos en torno a un elemento:

- a.- activos
- b.- pasivo
- c.- patrimonio neto
- d.- “ingreso y gastos, en los que se incluyen las ganancias y pérdidas”.
- e.- “aportaciones de los propietarios y las distribuciones a los mismos en su condición de tales”.y
- f.- flujo efectivo.

“Esta información, junto con la contenida en las notas, ayudará a los usuarios a predecir los flujos de efectivo futuros de la entidad y, en particular, su distribución temporal y el grado de certidumbre”.

Conjunto completo de estados financieros

Estados financieros que constituyen un conjunto completo de estados financieros

Un conjunto completo de estados financieros comprende:

- a) un Estado de Situación Financiera al final del ejercicio;
- b) un Estado de Resultado Integral del ejercicio
- c) un Estado de Cambios en el Patrimonio Neto del ejercicio;
- d) un Estado de Flujos de Efectivo del ejercicio;
- e) notas, que incluyen un resumen de las políticas contables más significativas y otra información explicativa;

- f) “un estado de situación financiera al principio del ejercicio comparativo más antiguo en el que una entidad aplica una política contable retroactivamente o realiza una expresión retroactiva de partidas. incluidas en sus estados financieros, o cuando reclasifica partidas de dichos estados financieros”.

Una entidad puede utilizar, para referirse a los anteriores estados, denominaciones distintas a las utilizadas en esta Norma.

Presentación de los estados financieros con el mismo nivel de importancia

Una sustancia debe dar un nivel similar de importancia a todas las explicaciones relacionadas con el dinero que enmarcan una disposición total de proclamaciones monetarias.

Presentación de resultado

“Según lo permitido por la sección N° 81, una Entidad puede exhibir los segmentos del resultado como una característica de un Estado de Ingresos Integrales solitarios o en un Estado de Ganancias y Pérdidas”.

En el momento en que se introduce una articulación salarial, es parte de un conjunto completo de proclamaciones monetarias y debe indicarse rápidamente antes del estado de ingresos y costos integrales.

Información adicional a los estados financieros

Numerosos elementos muestran, a pesar de sus articulaciones presupuestarias, un examen relacionado con el dinero, organizado por la administración, que describe y aclara los atributos fundamentales de la ejecución monetaria de la sustancia y las circunstancias, y las vulnerabilidades más críticas que enfrenta.

Este informe puede incluir un examen de:

- a.-“Los principales factores e influencias que han determinado el rendimiento financiero, incluyendo los cambios en el entorno en que opera la entidad, la respuesta que la entidad ha dado a tales cambios y su efecto, así como la política de inversiones que sigue para mantener y mejorar el mismo, incluyendo su política de dividendos”.
- b.- “Las fuentes de financiación de la entidad, así como su objetivo respecto al coeficiente de deudas sobre patrimonio neto”.
- c.- “los recursos de la entidad no reconocidos en el estado de situación financiera según las NIIF”.

2.4 Marco Conceptual

Capital de trabajo:“Son aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar”. “En este sentido, el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente”. “(Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios)”. “La empresa para poder operar requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, entre otros”. “Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo”. (Rizo, 2012).

Cartera:“Latorre reconoce que el término cartera en la rama contable hace referencia a la cuenta relacionada a los clientes y proveedores, ya sean estas como obligaciones por cobrar

o pagar”. “Para este estudio esta contiene las cuentas por cobrar a los clientes y forma parte de los activos corrientes de la empresa; en consecuencia, representa para los clientes una obligación, mientras que para la empresa es un derecho, el cual queda cancelado al momento en que esta es saldada”.

“La cartera siempre posee un tiempo o edad específica, la misma que es determinada por el tiempo dado por la empresa al cliente, previo el respectivo estudio, para que éste pague los valores adeudados, generalmente estos se ubican entre 30 y 90 días, pues se supone que son de corto plazo y de rápida liquidez”. (Latorre ,2007).

Clientes: Clientes “ya no significa únicamente el cliente que paga, si no todo aquel que recibe todos los beneficios de los bienes y servicios, incluido los pacientes de los hospitales, los estudiantes de las escuelas y los usuarios de los transportes públicos”. “También se habla de los clientes internos de la organización, como los compañeros de trabajo y los jefes”. (Barlow Janelle. ,2004).

Gestor de cobranza: “Es conocido que una venta no lo es sino hasta que se cobra y es aquí donde entra en juego el gestor de cobranza”. “Cuando una cuenta o documento por cobrar no se recupera a tiempo causa graves problemas financieros a las empresas”. “Esto es lo que obliga a surgiera el puesto de Gestor de Cobranza pudiendo ser nombrado de otra manera pero con iguales o semejantes funciones”. (Molina Aznar Víctor ,2009).

Influencia: “Es la acción y efecto de influirse refiere a los efectos que una cosa produce sobre otra o al predominio que ejerce una persona”. (Porto & Gardey ,2009).

Inversión: “Se define la inversión como el proceso por la cual un sujeto decide vincular unos recursos financieros líquidos a cambio de la expectativa de obtener unos beneficios,

también líquidos a lo largo de un plazo de tiempo que se denomina vida útil de la inversión”.
(García Parra Mercedes ,2004).

Liquidez: “Se refiere a la capacidad que una empresa posee para responder a sus obligaciones económicas por medio de la obtención de efectivo en un corto plazo”. (Serna & Población, 2015).

Patrimonio: Como indicamos anteriormente, el balance de situación “refleja la situación de la empresa en un momento determinado”. “Esta situación de la empresa en un momento concreto es lo que se conoce como el patrimonio de la empresa”. “Así, podríamos definir el patrimonio como el conjunto de bienes, derecho y obligaciones de que dispone la empresa en un momento determinado para el cumplimiento de sus fines”. (Pascual Pedreño Eladio, 2010).

Solvencia: “Capacidad de la empresa para responder a sus obligaciones económicas o pasivos al vencimiento de los mismos y; que a su vez, puede mantener dicha situación a futuro; es decir, indistintamente de su plazo o condiciones de los pagos programados”.
(Durán, 2011).

Ventas: “Manera de acceso al mercado para muchas empresas, cuyo objetivo es vender lo que hacen en lugar de hacer lo que desee el mercado”. (Kotler, 2001).

CAPÍTULO III

3. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

3.1 Alternativa de solución.

ALTERNATIVA A: Establecer un análisis de las cuentas por cobrar

Se analizó las cuentas por cobrar en base a los estados financieros, para conocer cómo influye en la rentabilidad, de la empresa “Electronics Systems Protection Service SAC”

ALTERNATIVA B: Realizar procesos para mejorar las políticas de cobranza

Se consideró decisiones y procesos necesarios para mejorar las políticas de cobranza los cuales repercutieron positivamente en la rentabilidad que a continuación presentamos:

ALTERNATIVA C: “Crear una política de cobranza para los clientes

Esto se refiere a los procedimientos utilizados por la empresa “Electronics Systems Protection Service SAC”, para la ejecución de las cuentas por cobrar vencidas o a su vencimiento, que están relacionados directamente a los controles y métodos que la empresa establece para conocer la situación de todos y cada uno de los clientes, para lo cual consideramos: clientes - antigüedad de saldos – motivación de la cobranza (motivación del cobrador, motivación del pagador) - etapas de la cobranza”. “Asimismo, en la solución de la casuística, observamos las condiciones de pago en las cobranzas de facturas emitidas y en las cobranzas del 2015 al 2017, las cuales presentamos a continuación”.

**TABLA N° 11****CUADRO COMPARATIVO ESTADO DE RESULTADO****ELECTRONICS SYSTEMS PROTECTION SERVICE SAC****ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS****AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015 -2016-2017****(EXPRESADO EN SOLES)**

	Del 01 de enero Al 31 de diciembre 2015	Del 01 de enero Al 31 de diciembre 2016	Del 01 de enero Al 31 de diciembre 2017
Ventas	789,500	1,007,500	1,475,100
Prestación de Ser. y otros ingresos operacionales	-	-	-
(-) Dctos., rebajas y Bonif. Concedidas	-	-	-
VENTAS NETAS	789,500	1,007,500	1,475,100
(-) Costo de Servicio	-	-	-
(-) Costo de Ventas	-250,000	-289,550	-399,550
UTILIDAD BRUTA	539,500	717,950	1,075,550
(-) Gastos de Administración	-106,258	-115,650	-120,200
(-) Gastos de Ventas	-150,953	-225,350	-355,350
UTILIDAD DE OPERACIÓN	282,389	376,950	600,000
(-) Cargas Excepcionales	-	-	-

(-) Cargas Financieras	-94,740	55,715	55,715
(-) Pérdida por diferencia de cambio			
(+) Ingresos diversos			
(+) Otros Ingresos diversos	-	-	-
(+) Ingresos Excepcionales	-	-	-
(+) Ingresos Financieros			
(+) Ganancias por diferencia de cambio			
UTILIDAD ANTES DE R.E.I.	187,549	432,665	655,715
Resultado por Exposición a la Inflación			
UTILIDAD DE ANTES DE PARTICIPACIONES	187,549	432,665	655,715
(-) Participación de los Trabajadores	-	-	-
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	187,549	432,665	655,715

Fuente: Elaboración Propia

“Para conocer el cómo las cuentas por cobrar influyen en la rentabilidad de la empresa “Electronics Systems Protection Service SAC”, presentamos la situación actual de la empresa “Electronics Systems Protection Service SAC”, mediante el desarrollo de ratios de rentabilidad en el 2017”.

Margen de utilidad bruta

Finalidad: “Realiza una aproximación a la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y pone de relieve la capacidad de la compañía para hacer frente a los gastos operativos y generar ingresos”.

TABLA N° 12

MARGEN DE UTILIDAD BRUTA						
FORMULA	AÑOS					
	2017	RATIO	2016	RATIO	2015	RATIO
<u>Ventas- Costo de ventas</u>	S/. 1,075,550.00	72.91%	S/. 717,950.00	71.26%	S/. 539,500.00	68.33%
	S/. 1.475,100.00		S/. 1,007,500.00		S/. 789,500.00	
Ventas		0.72		0.71		0.68

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: Al analizar el margen de utilidad bruta de la empresa “Electronics Systems Protection Service SAC”, puede observarse que el margen para el 2016 es 71.26%, mientras que el margen para el 2017 es 72.91%, esto quiere decir que para el 2017 por cada sol que vende la empresa, 0.72 céntimos corresponden a utilidad bruta operacional.

Margen de utilidad operativa

Finalidad: “El margen operacional tiene gran importancia dentro del estudio de la rentabilidad de una empresa, puesto que indica si el negocio es o no lucrativo, en sí mismo, independientemente de la forma como ha sido financiado”.

TABLA N° 13

MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA						
FORMULA	AÑOS					
	2017	RATIO	2016	RATIO	2015	RATIO
<u>Utilidad Operativa</u>	S/. 600,000.00	40.67%	S/. 376,950.00	37.41%	S/. 282,289.00	35.76%
	S/. 1,475,100.00		S/. 1,007,500.00		S/. 789,500.00	
Ventas				0.37		0.36

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: “Al analizar el margen de utilidad operativa de la empresa “Electronics Systems Protection Service SAC”, puede observarse que para el año 2016 generó una utilidad operacional del 37.41%, y para el 2017 de 40.67% esto evidencia el crecimiento de la utilidad en 3.26% principalmente originado por el aumento de los costos de venta para el año 2017”.

Margen de utilidad neta.

Finalidad: “Los accionistas miran el margen de utilidad neta de manera muy cercana, ya que muestra con que eficiencia una empresa está convirtiendo las ventas en utilidad disponibles para los accionistas”.

TABLA N° 14

MARGEN DE UTILIDAD NETA						
FORMULA	AÑOS					
	2017	RATIO	2016	RATIO	2015	RATIO
<u>Utilidad Neta</u>	S/. 655,715.00	44.45%	S/. 432,665.00	42.94%	S/. 187,549.00	23.75%
	S/. 1,475,100.00		S/. 1,007,500.00		S/. 789,500.00	
Ventas				0.42		0.24

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: “Al analizar el margen de utilidad neta de la empresa “Electronics Systems Protection Service SAC”, puede observarse que las ventas de la empresa para el año 2016 y 2017 generaron 42.94 % y el 44.45% de utilidad respectivamente, también se puede observar que existe un aumento del 1.51% en la utilidad”. “Adicionalmente se entiende que a pesar del aumento en los costos de venta, las ventas crecieron lo suficiente para asumir dicho aumento”.

Razón de rotación de inventario.

Finalidad: “La cambio de inventarios determina el tiempo que se necesita para terminar el stock, es decir, para ofrecer”. “Mientras más alto sea el giro, la mercadería permanecerá menos tiempo en el centro de distribución, lo cual es el resultado de una buena organización y administración de los inventarios”.

TABLA N° 15

RAZON DE ROTACION DE INVENTARIO						
FORMULA	AÑOS					
	2017	RATIO	2016	RATIO	2015	RATIO
<u>Costo de ventas</u>	S/. 399,550.00	3.79	S/. 289,550.00	274.92	S/. 250,000.00	237.37
	S/. 105,320.00		S/. 105,320.00		S/. 105,320.00	
Inventario				2.75		2.37

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: “Al analizar la razón de rotación de inventario de la empresa “Electronics Systems Protection Service SAC”, puede observarse que la rotación de inventario fue 2.75 para el 2016, mientras que para el 2017 fue de 3.79, esto quiere decir, que la rotación del inventario durante el 2017 fue de 3.79 veces, o dicho de otra forma: los inventarios se vendieron o rotaron cada tres meses (12/3.79)”. “Las mercancías permanecieron 3 meses y 17 días en el almacén antes de ser vendidas”.

Razón de periodo promedio de cobranza.

Finalidad: “El período promedio de cobranza, o período promedio de cuentas por cobrar, es muy útil para evaluar las políticas de crédito y cobranza”.

TABLA N° 16

RAZON DE PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA						
FORMULA	AÑOS					
	2017	RATIO	2016	RATIO	2015	RATIO
Cuenta por cobrar comerciales Ventas netas / 360 días	S/. 50,000.00	12	S/. 97,250.00	34	S/. 151,800.00	69
	S/. 1,475,100.00 / 360		S/. 1,007,500.00		S/. 789,500.00	
			/ 360		/360	

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación “Al analizar la razón de periodo promedio de cobranza de la empresa “Electronics Systems Protection Service SAC”, puede observarse que en el 2016 la razón de periodo promedio de cobranza fue de 34 días, mientras que para el 2017 fue de 12 días, esto quiere decir que para el 2017 la empresa cobra cada 12 días, para seguir mejorando la empresa debe reducir este ratio mediante políticas adecuadas de ventas y cobranzas”.

Razón de promedio de pago.

Finalidad: “La razón de promedio de pago permite determinar el número de días promedio que la empresa demora en pagar sus deudas por compras a sus proveedores”.

TABLA N° 17

RAZON DE PERIODO PROMEDIO DE PAGO						
FORMULA	AÑOS					
	2017	RATIO	2016	RATIO	2015	RATIO
<u>Cuenta por pagar</u> Compras anuales / 360 días	S/. 39,810.00	41	S/. 77,000.00	123	S/. 145,500.00	347
	S/. 350,350.00 / 360		S/. 225,350.00		S/. 150,953.00	
			/360		/360	

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: “Al analizar la razón de periodo promedio de pago de la empresa “Electronics Systems Protection Service SAC”, puede observarse que mientras en el 2016 la razón de periodo de promedio de pago fue 123 días, en el 2017 se redujo a 41 días, esto quiere decir que la empresa está pagando cada 41 días, lo cual no siempre es lo más adecuado, aun cuando debe analizarse como están pagando otras empresas del sector y manejarse con ese parámetro”. “Lo adecuado todo lo que haga la empresa debe hacerlo mirando al mercado”.

CONCLUSIONES:

En el estudio que se realizó en la empresa “Electronics Systems Protection Service SAC”, se recabó información pertinente y adecuada que permitieron determinar las siguientes conclusiones:

1. “Las cuentas por cobrar influyen en la rentabilidad de la empresa “Electronics Systems Protection Service SAC”, la rentabilidad, es una herramienta vital y para su óptimo funcionamiento, no solo para conocer su desarrollo sino para guiar el rumbo de sus operaciones”. “Por ello la oportuna identificación de las deficiencias y debilidades en los procesos de las cuentas por cobrar que se llevan a cabo, facilitan la toma de acciones preventivas y/o correctivas encaminadas a la optimización de sus resultados”. “Cuando las cuentas por cobrar de la empresa no se realizan de manera oportuna, derivan en problemas operativos y económicos que en consecuencia llevan a la gerencia a tomar decisiones que no siempre traen consigo los resultados deseados, dado que, al no tener un conocimiento real y oportuno de la rentabilidad de la empresa, no es posible medir los riesgos implícitos”.
2. “Las cuentas por cobrar, en la empresa Electronics Systems Protection Service SAC, revelan la necesidad de la atención de la gerencia, dado que su valor no solo es representativa dentro de sus activos totales, sino altamente influyente y determinante para su funcionamiento”. “El hecho de abrirse al mercado de ventas al crédito implica también la adquisición de riesgos, que necesitan ser controlados financieramente fortaleciendo áreas específicas como las cuentas por cobrar, con el fin de garantizar que el ciclo de recuperación se complete, asegurando así la rentabilidad”.
3. “La empresa Electronics Systems Protection Service SAC, tiene como común denominador el hecho de no dar prioridad a la revisión y actualización de las políticas y

procedimientos relacionados con las cuentas por cobrar, en general se enfoca más en sus inversiones a largo plazo y en magnificar sus ventas sin medir el costo-beneficio que trae consigo, así mismo dejan de lado la capacitación continua del personal a cargo, lo que deriva en una deficiencia en la gestión de las cuentas por cobrar”.

RECOMENDACIONES:

1. “Para el crecimiento y desarrollo de la empresa Electronics Systems Protection Service SAC, es necesario que se aplique políticas y procedimientos, adecuados a las condiciones del mercado, lo que se traduce en una actualización, mejoramiento o incorporación de herramientas financieras que permitan obtener mayor rentabilidad y seguimiento oportuno al desempeño operativo de la empresa”.
2. “Siendo las ventas al crédito un elemento estratégico para el incremento de las ventas totales y por consiguiente en la rentabilidad, es necesario que la empresa Electronics Systems Protection Service SAC, adopte políticas integrales de cobranza, tales como un mejor estudio de sus clientes, estrategias de venta que permitan reducir la incobrabilidad, involucramiento del personal, entre otras, que estén enfocadas a la eficacia de las cuentas por cobrar a fin de disminuir riesgos en la rentabilidad”.
3. “Para obtener mayor rentabilidad, la empresa Electronics Systems Protection Service SAC, debe realizar evaluaciones por medio de ratios financieros a fin de brindar una perspectiva integral y detallada del desempeño de la empresa”.

Referencias

LIBROS

- Aching C. (2009). Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecnia, España: Editorial EBAL.
- Apaza M. (2011). Estados Financieros, Análisis para interpretación conforme a las Niifs y Al Pc ge, Lima: Instituto Pacifico Sac.
- Beaufond R. (2010). Fundamentos de gerencia de riesgo.
- Bodie R. (2010). Finanzas, México: Pearson Educación.
- BrachfieldJ. (2010). La nueva legislación contra la Morosidad, Barcelona, España: Profit Editorial.
- Bravo M. (2007). Contratos modernos empresariales.
- Canto F. (2016). Efectos del ciclo Económico en el crédito comercial. Europeanresearch.
- Domínguez M. (2014). Dirección Financiera, Editorial vértice.
- Eslava J. (2003). Análisis económico – financiero de las decisiones de gestión empresarial (E sic Editorial) Madrid.
- Escoto O. (2007). Banca Comercial, (Séptima Edición.) Costa Rica: Universidad Estatal a Distancia Costa Rica.
- Finnerty D. (2006). Fundamentos de Administración Financiera. Universidad de chicago.
- Gitman. (2003). Principios de administración financiera, Pearson Educación, México.
- Gómez F. (2010). Utilidad de los Métodos Cuantitativos (RATINGS) en la Valoración de Riesgos de Crédito (Insolvencia) en la PYMES. España: REUS S.A.
- Levy L. (2009). Planeación Financiera en la empresa moderna, México: Fiscales ISEF.

- Lozano M. (2007). La eficiencia del personal en los micros financieros influye en la cartera vencida, Análisis Económico, Núm. 50, Vol. XXII, segundo cuatrimestre de 2007, Red de revistas científicas de América Latina y el caribe, España y Portugal.
- Molina H. (2014). Análisis de Estados Financieros para la toma de decisiones, Editorial Dental Publicaciones.
- Molina V. (2002). EL Gestor de Cobranza, Isef Empresa Líder.
- Molina V. (2009). Estrategias de cobranza, México: ISEF Educar.
- Moya S. (2012). Consolidación de los estados financieros, Editorial Voc.
- Pacheco J. (2014). Análisis de estado financiero, Editorial Macro.
- Oriol A. (2012). Análisis de operaciones de crédito, Introducción a las técnicas de análisis, confección de informes y seguimiento de las operaciones, Profit Editorial.
- Quevedo I. (2004). Derecho Mercantil. México: Pearson Educación.
- Rodríguez A. (2012). La Política Monetaria y su incidencia en la rentabilidad del mercado de valores: Parte I., Revista Científica de la Universidad Cesar Vallejo.
- Solorio R. (2012). Contabilidad Financiera, Primera Edición Warren.

REVISTA:

- Instituto Pacifico, (2009). Casos prácticos de operaciones de letras de cambio con aplicación del nuevo Plan Contable General para Empresas. Edición Segunda quincena.

TESIS

- **Aguilar V. (2012)**, realizó su tesis: “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera Sac”, de la provincia de Lima, Universidad San Martín de Porres.
- **Avelino M. (2017)**, realizó su tesis: “Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Adecar Cía. Ltda.”, de la ciudad de Guayaquil, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.
- **Días M. (2013)**, realizó su tesis: “Producción, comercialización y rentabilidad de la naranja (CITRUS AURANTIUM) y su relación con la economía del Cantón La Mana y su Zona de influencia, año 2011”, Universidad Técnica de Cotopaxi, La Mana, Ecuador.
- **Macas Y. (2010)**, realizó su tesis: “Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora de Bioacuáticos “COEXBI SA. “Del Cantón Huaquillas en los periodos contable 2008-2009”, en la Universidad Nacional de Loja, Ecuador.
- **Medina C. (2014)**, realizó su tesis: “Factores que influyen en la Rentabilidad por línea de negocio en la clínica Sánchez Ferrer en el periodo 2009-2013”, Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo.
- **Noriega V. (2011)**, realizó su tesis: “Administración de cuentas por cobrar, un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala, de Guatemala, Universidad de San Carlos de Guatemala, facultad de ciencias económicas.

- **Ríos K. (2014)**, realizó su tesis: “Gestión de procesos y rentabilidad en las empresas de corrieren Lima Metropolitana ,2012-2013”, Universidad Dan Martin de Porres Lima – Perú.
- **Vásquez E. (2016)**, realizó su tesis: “Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Consermet Sac”, distrito de Huanchaco, año 2016”, Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo.

Material Electrónico

http://aempresarial.com/web/revitem/5_8949_00452.pdf

<http://aempresarial.com/web/adicionales/demo/lv-2014/files-lv2014/pdf/cont-05-plan-contable-grnal-empresarial.pdf>

APENDICES

APENDICE N° 1

Electronics Systems Protection Service Sac

Ruc.20492623459

Av. De la Policía 576, Jesús María, Lima, Lima

CUADRO DE CONDICIONES DE PAGO EN LAS COBRANZAS DE FACTURAS EMITIDAS - VENTAS DE EQUIPOS

2015

MES: ENERO - DICIEMBRE

2015

MES	FECHA	FACT	TIPO DE SERVICIO	CLIENTE	COND. DE PAGO	S/. IMPORTE	FECHA DE COBRO	FECHA DE PAGO	DIAS DE ATRASO	MES COBRANZA	PDT
Enero	07/01/15	01-1056	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Philips Sac	15 días	15,000	22/01/15	29/01/15	7	ENERO	82,200
Enero	12/01/15	01-1057	Instalación y puesta en Marcha	Ejército del Perú	60 días	25,000	12/03/15	20/03/15	8	MARZO	
Enero	18/01/15	01-1058	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Clínica Internacional	30 días	10,200	18/02/15	26/02/15	8	FEBRERO	
Enero	23/01/15	01-1059	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Univ. San Juan Bautista	60 días	32,000	23/03/15	31/03/15	8	MARZO	
Febrero	05/02/15	01-1060	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Clínica Internacional	30 días	14,000	05/03/15	20/03/15	15	MARZO	79,000
Febrero	09/02/15	01-1061	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Ejército del Perú	30 días	16,000	09/03/15	20/03/15	11	MARZO	

Febrero	12/02/15	01-1062	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Teatro Peruano Japonés	90 días	27,000	12/05/15	24/05/15	12	MAYO	
Febrero	20/02/15	01-1063	Instalación y puesta en Marcha	Clínica Internacional	60 días	22,000	20/04/15	30/04/15	10	ABRIL	
Marzo	05/03/15	01-1064	Instalación y puesta en Marcha	Clínica Internacional	60 días	18,000	05/05/15	20/05/15	15	MAYO	60,000
Marzo	17/03/15	01-1065	Instalación y puesta en Marcha	Supermercados Peruanos Sa	30 días	19,000	17/04/15	25/04/15	8	ABRIL	
Marzo	22/03/15	01-1066	Instalación y puesta en Marcha	CineplanetSa	60 días	23,000	22/05/15	30/05/15	8	MAYO	
									0		
Abril	12/04/15	01-1067	Instalación y puesta en Marcha	CineplanetSa	30 días	16,500	12/05/15	22/05/15	10	MAYO	34,800
Abril	17/04/15	01-1068	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Clínica Internacional	30 días	18,300	17/05/15	30/05/15	13	MAYO	
Mayo	20/05/15	01-1069	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Supermercados Peruanos Sa	60 días	32,000	20/07/15	30/07/15	10	JULIO	32,000
Junio	16/06/15	01-1070	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Clínica Internacional	15 días	18,400	30/06/15	10/07/15	10	JULIO	41,000
Junio	16/06/15	01-1071	Instalación y puesta en Marcha	Teatro Peruano Japonés	60 días	22,600	16/08/15	22/08/15	6	AGOSTO	

Julio	20/07/15	01-1072	Instalación y puesta en Marcha	Univ. San Juan Bautista	90 días	32,100	20/10/15	30/10/15	10	OCTUBRE	100,100
Julio	22/07/15	01-1073	Instalación y puesta en Marcha	Ejército del Perú	60 días	14,600	22/09/15	30/09/15	8	SETIEMBRE	
Julio	22/07/15	01-1074	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Salvador Sac	30 días	18,000	22/08/15	30/08/15	8	AGOSTO	
Julio	30/07/15	01-1075	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Fe y Alegría Sa	60 días	35,400	30/09/15	30/09/15	0	SETIEMBRE	
Agosto	05/08/15	01-1076	Instalación y puesta en Marcha	Teatro Peruano Japonés	60 días	35,500	05/10/15	17/10/15	12	OCTUBRE	99,100

Agosto	15/08/15	01-1077	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Corta Fuegos Sac	90 días	38,600	15/11/15	22/11/15	7	NOVIEMBRE	
Agosto	23/08/15	01-1078	Instalación y puesta en Marcha	Clínica Internacional	60 días	25,000	23/10/15	30/10/15	7	OCTUBRE	
									0		
Setiembre	08/09/15	01-1079	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Suministros Sa	15 días	12,800	23/09/15	30/09/15	7	SETIEMBRE	62,100
Setiembre	16/09/15	01-1080	Servicio de Mantenimiento Preventivo	AquaGymSac	60 días	22,500	16/11/15	25/11/15	9	NOVIEMBRE	
Setiembre	23/09/15	01-1081	Instalación y puesta en Marcha	Corta Fuegos Sac	60 días	26,800	23/11/15	30/11/15	7	NOVIEMBRE	
Octubre	05/10/15	01-1082	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Teatro Peruano Japonés	30 días	18,700	05/11/15	20/11/15	15	NOVIEMBRE	60,600
Octubre	09/10/15	01-1083	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Salvador Sac	15 días	12,900	24/10/15	30/10/15	6	OCTUBRE	
Octubre	12/10/15	01-1084	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Teatro Peruano Japonés	90 días	29,000	12/01/16	20/01/16	8	ENERO	
									0		
Noviembre	11/11/15	01-1085	Instalación y puesta en Marcha	Supermercados Peruanos Sa	60 días	40,200	11/01/16	20/01/16	9	ENERO	103,600
Noviembre	19/11/15	01-1086	Instalación y puesta en Marcha	AquaGymSac	90 días	27,600	19/02/16	25/02/16	6	FEBRERO	
Noviembre	22/11/15	01-1087	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Salvador Sac	30 días	15,800	22/12/15	30/12/15	8	DICIEMBRE	
Noviembre	25/11/15	01-1088	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Salvador Sac	60 días	20,000	25/01/16	30/01/16	5	ENERO	
Diciembre	17/12/15	01-1089	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Univ. San Juan Bautista	60 días	35,000	17/02/16	26/02/16	9	FEBRERO	35,000
TOTAL DE CONDICIONES DE PAGO POR MES 2015									300		789,500

APENDICE N° 2

Electronics Systems Protection Service Sac

Ruc.20492623459

Av. De la Policía 576, Jesús María, Lima, Lima

CUADRO DE IMPORTE DE COBRANZAS ENERO - DICIEMBRE 2015

MES: ENERO - DICIEMBRE 2015

ENERO	FECHA	FACT	TIPO DE SERVICIO	CLIENTE	IMPORTE + IGV
ENERO	07/01/15	01-1056	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Philips Sac	15,000
TOTAL DE COBRANZAS EN EL MES DE ENERO 2015					15,000

FEBRERO	FECHA	FACT	TIPO DE SERVICIO	CLIENTE	IMPORTE + IGV
ENERO	18/01/15	01-1058	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Clínica Internacional	10,200
TOTAL DE COBRANZAS EN EL MES DE FEBRERO 2015					10,200

MARZO	FECHA	FACT	TIPO DE SERVICIO	CLIENTE	IMPORTE + IGV
Enero	12/01/15	01-1057	Instalación y puesta en Marcha	Ejercito del Perú	25,000
Enero	23/01/15	01-1059	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Univ. San Juan Bautista	32,000
Febrero	05/02/15	01-1060	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Clínica Internacional	14,000
Febrero	09/02/15	01-1061	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Ejercito del Perú	16,000
TOTAL DE COBRANZAS EN EL MES DE MARZO 2015					87,000

ABRIL	FECHA	FACT	TIPO DE SERVICIO	CLIENTE	IMPORTE + IGV
Febrero	20/02/15	01-1063	Instalación y puesta en Marcha	Clínica Internacional	22,000
Marzo	17/03/15	01-1065	Instalación y puesta en Marcha	Supermercados Peruanos Sa	19,000

TOTAL DE COBRANZAS EN EL MES DE ABRIL 2015	41,000
---	---------------

MAYO	FECHA	FACT	TIPO DE SERVICIO	CLIENTE	IMPORTE + IGV
Febrero	12/02/15	01-1062	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Teatro Peruano Japonés	27,000
Marzo	05/03/15	01-1064	Instalación y puesta en Marcha	Clínica Internacional	18,000
Marzo	22/03/15	01-1066	Instalación y puesta en Marcha	CineplanetSa	23,000
Abril	12/04/15	01-1067	Instalación y puesta en Marcha	CineplanetSa	16,500
Abril	17/04/15	01-1068	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Clínica Internacional	18,300
			TOTAL DE COBRANZAS EN EL MES DE MAYO 2015		102,800

JUNIO	FECHA	FACT	TIPO DE SERVICIO	CLIENTE	IMPORTE + IGV
			TOTAL DE COBRANZAS EN EL MES DE JUNIO 2015		0

JULIO	FECHA	FACT	TIPO DE SERVICIO	CLIENTE	IMPORTE + IGV
Mayo	20/05/15	01-1069	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Supermercados Peruanos Sa	32,000
Junio	16/06/15	01-1070	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Clínica Internacional	18,400
			TOTAL DE COBRANZAS EN EL MES DE JULIO 2015		50,400

AGOSTO	FECHA	FACT	TIPO DE SERVICIO	CLIENTE	IMPORTE + IGV
Junio	16/06/15	01-1071	Instalación y puesta en Marcha	Teatro Peruano Japonés	22,600
Julio	27/07/15	01-1074	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Salvador Sac	18,000
			TOTAL DE COBRANZAS EN EL MES DE AGOSTO 2015		40,600

SETIEMBRE	FECHA	FACT	TIPO DE SERVICIO	CLIENTE	IMPORTE + IGV
Julio	22/07/15	01-1073	Instalación y puesta en Marcha	Ejercito del Perú	14,600

Julio	30/07/15	01-1075	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Fe y Alegría Sa	35,400
Setiembre	08/09/15	01-1079	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Suministros Sa	12,800
TOTAL DE COBRANZAS EN EL MES DE SETIEMBRE 2015					62,800

OCTUBRE	FECHA	FACT	TIPO DE SERVICIO	CLIENTE	IMPORTE + IGV
Julio	20/07/15	01-1072	Instalación y puesta en Marcha	Univ. San Juan Bautista	32,100
Agosto	05/08/15	01-1076	Instalación y puesta en Marcha	Teatro Peruano Japonés	35,500
Agosto	23/08/15	01-1078	Instalación y puesta en Marcha	Clínica Internacional	25,000
Octubre	09/10/15	01-1083	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Salvador Sac	12,900
TOTAL DE COBRANZAS EN EL MES DE OCTUBRE 2015					105,500

NOVIEMBRE	FECHA	FACT	TIPO DE SERVICIO	CLIENTE	IMPORTE + IGV
Agosto	15/08/15	01-1077	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Corta Fuegos Sac	38,600
Setiembre	16/09/15	01-1080	Servicio de Mantenimiento Preventivo	AquaGymSac	22,500
Setiembre	23/09/15	01-1081	Instalación y puesta en Marcha	Corta Fuegos Sac	26,800
Octubre	05/10/15	01-1082	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Teatro Peruano Japonés	18,700
TOTAL DE COBRANZAS EN EL MES DE NOVIEMBRE 2015					106,600

DICIEMBRE	FECHA	FACT	TIPO DE SERVICIO	CLIENTE	IMPORTE + IGV
Noviembre	22/11/15	01-1087	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Salvador Sac	15,800
TOTAL DE COBRANZAS EN EL MES DE DICIEMBRE 2015					15,800

TOTAL DE COBRANZAS EN EL 2015

637,700

TOTAL DE COBRANZAS PENDIENTES 2015

151,800

APENDICE N° 3

Marzo	10/03/16	01-1098	Instalación y puesta en Marcha	First and PowerSac	15 días	19,800	25/03/16	31/03/16	6	MARZO	61,200
Marzo	12/03/16	01-1099	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Supermercados Peruanos Sa	30 días	19,900	12/04/16	22/04/16	10	ABRIL	
Marzo	23/03/16	01-1100	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Univ. San Juan Bautista	15 días	21,500	08/04/16	18/04/16	10	ABRIL	
									0		
Abril	22/04/16	01-1101	Servicio de Mantenimiento Correctivo	First and PowerSac	30 días	16,500	22/05/16	30/05/16	8	MAYO	34,800
Abril	27/04/16	01-1102	Servicio de Mantenimiento Correctivo	First and PowerSac	15 días	18,300	12/05/16	22/05/16	10	MAYO	
Mayo	20/05/16	01-1103	Servicio de Mantenimiento Preventivo	First and PowerSac	30 días	38,000	20/06/16	30/06/16	10	JUNIO	38,000
									0		
Junio	06/06/16	01-1104	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Milagros y Deseos Sa	15 días	19,800	21/06/16	30/06/16	9	JUNIO	58,500
Junio	14/06/16	01-1105	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Univ. San Juan Bautista	30 días	25,800	14/07/16	19/07/16	5	JULIO	
Junio	14/06/16	01-1106	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Clínica Internacional	15 días	12,900	29/06/16	30/06/16	1	JUNIO	
Julio	20/07/16	01-1107	Instalación y puesta en Marcha	Teatro Peruano Japonés	15 días	30,400	05/08/16	12/08/16	7	AGOSTO	120,200
Julio	22/07/16	01-1108	Instalación y puesta en Marcha	Univ. San Juan Bautista	30 días	42,700	22/08/16	28/08/16	6	AGOSTO	
Julio	27/07/16	01-1109	Servicio de Mantenimiento Correctivo	First and PowerSac	30 días	16,200	27/08/16	30/08/16	3	AGOSTO	
Julio	30/07/16	01-1110	Servicio de Mantenimiento Preventivo	First and PowerSac	60 días	30,900	30/09/16	30/09/16	0	SETIEMBRE	
Agosto	05/08/16	01-1111	Instalación y puesta en Marcha	Teatro Peruano Japonés	30 días	38,800	05/09/16	18/09/16	13	SETIEMBRE	99,200
Agosto	20/08/16	01-1112	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Corta Fuegos Sac	15 días	37,400	05/09/16	10/09/16	5	SETIEMBRE	
Agosto	23/08/16	01-1113	Instalación y puesta en Marcha	First and PowerSac	30 días	23,000	23/09/16	29/09/16	6	SETIEMBRE	
Setiembre	08/09/16	01-1114	Instalación y puesta en Marcha	Univ. San Juan Bautista	15 días	15,400	23/09/16	29/09/16	6	SETIEMBRE	60,200

Setiembre	19/09/16	01-1115	Servicio de Mantenimiento Preventivo	AquaGymSac	30 días	20,900	19/10/16	25/10/16	6	OCTUBRE	
Setiembre	23/09/16	01-1116	Instalación y puesta en Marcha	First and PowerSac	30 días	23,900	23/10/16	30/10/16	7	OCTUBRE	
Octubre	05/10/16	01-1117	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Milagros y Deseos Sa	90 días	40,700	05/01/17	15/01/17	10	ENERO	89,500
Octubre	09/10/16	01-1118	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Salvador Sac	15 días	25,800	24/10/16	29/10/16	5	OCTUBRE	
Octubre	24/10/16	01-1119	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Milagros y Deseos Sa	60 días	23,000	24/12/16	28/12/16	4	DICIEMBRE	
Noviembre	14/11/16	01-1120	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Supermercados Peruanos Sa	15 días	32,800	29/11/16	30/11/16	1	NOVIEMBRE	113,900
Noviembre	19/11/16	01-1121	Instalación y puesta en Marcha	Corta Fuegos Sac	15 días	22,200	04/12/16	19/12/16	15	DICIEMBRE	
Noviembre	24/11/16	01-1122	Servicio de Mantenimiento Preventivo	First and PowerSac	60 días	40,900	24/01/17	28/01/17	4	ENERO	
Noviembre	27/11/16	01-1123	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Corta Fuegos Sac	30 días	18,000	27/12/16	30/12/16	3	DICIEMBRE	
Diciembre	12/12/16	01-1124	Instalación y puesta en Marcha	First and PowerSac	15 días	40,600	27/12/16	30/12/16	3	DICIEMBRE	56,500
Diciembre	20/12/16	01-1125	Instalación y puesta en Marcha	First and PowerSac	30 días	15,900	20/01/17	29/01/17	9	ENERO	
TOTAL DE CONDICIONES DE PAGO POR MES 2016									235		1,007,500

APENDICE N° 4

Electronics Systems Protection Service Sac

Ruc.20492623459

Av. De la Policía 576, Jesús María, Lima, Lima

CUADRO DE IMPORTE DE COBRANZAS ENERO - DICIEMBRE 2016

MES: ENERO - DICIEMBRE

2016

ENERO	FECHA	FACT	TIPO DE SERVICIO	CLIENTE	IMPORTE + IGV
Enero	04/01/16	01-1090	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Clínica Internacional	60,600
Octubre	12/10/15	01-1084	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Teatro Peruano Japonés	29,000
Noviembre	11/11/15	01-1085	Instalación y puesta en Marcha	Supermercados Peruanos Sa	40,200
Noviembre	25/11/15	01-1088	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Salvador Sac	20,000
TOTAL DE COBRANZAS EN EL MES DE ENERO 2016					149,800

FEBRERO	FECHA	FACT	TIPO DE SERVICIO	CLIENTE	IMPORTE + IGV
Enero	12/01/16	01-1091	Instalación y puesta en Marcha	Teatro Peruano Japonés	27,800
Enero	22/01/16	01-1092	Instalación y puesta en Marcha	Clínica Internacional	15,800
Enero	25/01/16	01-1093	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Univ. San Juan Bautista	32,900
Noviembre	19/11/15	01-1086	Instalación y puesta en Marcha	AquaGymSac	27,600
Diciembre	17/12/15	01-1089	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Univ. San Juan Bautista	35,000
TOTAL DE COBRANZAS EN EL MES DE FEBRERO 2016					139,100

MARZO	FECHA	FACT	TIPO DE SERVICIO	CLIENTE	IMPORTE + IGV
Febrero	07/02/16	01-1094	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Clínica Internacional	38,800
Febrero	17/02/16	01-1096	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Milagros y Deseos Sa	24,600
Febrero	23/02/16	01-1097	Instalación y puesta en Marcha	Clínica Internacional	25,000
Marzo	10/03/16	01-1098	Instalación y puesta en Marcha	First and PowerSac	19,800
TOTAL DE COBRANZAS EN EL MES DE MARZO 2016					108,200

ABRIL	FECHA	FACT	TIPO DE SERVICIO	CLIENTE	IMPORTE + IGV
Marzo	12/03/16	01-1099	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Supermercados Peruanos Sa	19,900
Marzo	23/03/16	01-1100	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Univ. San Juan Bautista	21,500
TOTAL DE COBRANZAS EN EL MES DE ABRIL 2016					41,400

MAYO	FECHA	FACT	TIPO DE SERVICIO	CLIENTE	IMPORTE + IGV
Febrero	14/02/16	01-1095	Servicio de Mantenimiento Correctivo	First and PowerSac	50,000
Abril	22/04/16	01-1101	Servicio de Mantenimiento Correctivo	First and PowerSac	16,500
Abril	27/04/16	01-1102	Servicio de Mantenimiento Correctivo	First and PowerSac	18,300
TOTAL DE COBRANZAS EN EL MES DE MAYO 2016					84,800

JUNIO	FECHA	FACT	TIPO DE SERVICIO	CLIENTE	IMPORTE + IGV
Mayo	20/05/16	01-1103	Servicio de Mantenimiento Preventivo	First and PowerSac	38,000
Junio	06/06/16	01-1104	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Milagros y Deseos Sa	19,800
Junio	14/06/16	01-1106	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Clínica Internacional	12,900
TOTAL DE COBRANZAS EN EL MES DE JUNIO 2016					70,700

JULIO	FECHA	FACT	TIPO DE SERVICIO	CLIENTE	IMPORTE + IGV
Junio	14/06/16	01-1105	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Univ. San Juan Bautista	25,800
TOTAL DE COBRANZAS EN EL MES DE JULIO 2016					25,800

AGOSTO	FECHA	FACT	TIPO DE SERVICIO	CLIENTE	IMPORTE + IGV
Julio	20/07/16	01-1107	Instalación y puesta en Marcha	Teatro Peruano Japonés	30,400
Julio	22/07/16	01-1108	Instalación y puesta en Marcha	Univ. San Juan Bautista	42,700
Julio	27/07/16	01-1109	Servicio de Mantenimiento Correctivo	First and PowerSac	16,200

TOTAL DE COBRANZAS EN EL MES DE AGOSTO 2016					89,300

SETIEMBRE	FECHA	FACT	TIPO DE SERVICIO	CLIENTE	IMPORTE + IGV
Julio	30/07/16	01-1110	Servicio de Mantenimiento Preventivo	First and PowerSac	30,900
Agosto	05/08/16	01-1111	Instalación y puesta en Marcha	Teatro Peruano Japonés	38,800
Agosto	20/08/16	01-1112	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Corta Fuegos Sac	37,400
Agosto	23/08/16	01-1113	Instalación y puesta en Marcha	First and PowerSac	23,000
Setiembre	08/09/16	01-1114	Instalación y puesta en Marcha	Univ. San Juan Bautista	15,400
TOTAL DE COBRANZAS EN EL MES DE SETIEMBRE 2016					145,500

OCTUBRE	FECHA	FACT	TIPO DE SERVICIO	CLIENTE	IMPORTE + IGV
Setiembre	19/09/16	01-1115	Servicio de Mantenimiento Preventivo	AquaGymSac	20,900
Setiembre	23/09/16	01-1116	Instalación y puesta en Marcha	First and PowerSac	23,900
Octubre	09/10/16	01-1118	Servicio de Mantenimiento Correctivo	Salvador Sac	25,800
TOTAL DE COBRANZAS EN EL MES DE OCTUBRE 2016					70,600

NOVIEMBRE	FECHA	FACT	TIPO DE SERVICIO	CLIENTE	IMPORTE + IGV
Octubre	05/10/16	01-1117	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Milagros y Deseos Sa	40,700
Noviembre	14/11/16	01-1120	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Supermercados Peruanos Sa	32,800
TOTAL DE COBRANZAS EN EL MES DE NOVIEMBRE 2016					73,500

DICIEMBRE	FECHA	FACT	TIPO DE SERVICIO	CLIENTE	IMPORTE + IGV
Octubre	24/10/16	01-1119	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Milagros y Deseos Sa	23,000
Noviembre	19/11/16	01-1121	Instalación y puesta en Marcha	Corta Fuegos Sac	22,200
Noviembre	24/11/16	01-1122	Servicio de Mantenimiento Preventivo	First and PowerSac	40,900
Noviembre	27/11/16	01-1123	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Corta Fuegos Sac	18,000
Diciembre	12/12/16	01-1124	Instalación y puesta en Marcha	First and PowerSac	40,600

TOTAL DE COBRANZAS EN EL MES DE DICIEMBRE 2016	144,700
---	----------------

TOTAL DE COBRANZAS EN EL 2016 **1,143,400**

TOTAL DE COBRANZAS PENDIENTES 2016 **97,500**

APENDICE N° 5

Ruc.20492623459

Av. De la Policía 576, Jesús María

CUADRO DE CONDICIONES DE PAGO EN LAS COBRANZAS DE FACTURAS EMITIDAS -

SERVICIO 2017

MES: ENERO - DICIEMBRE

2017

MES	FECHA	FACT	TIPO DE SERVICIO	CLIENTE	COND. DE PAGO	S/. IMPORTE	FECHA DE COBRO	FECHA DE PAGO	DIAS DE ATRASO	MES COBRANZA	PDT
Enero	05/01/17	01-1126	Instalación y puesta en Marcha	Clínica Internacional	15 días	80,400	20/01/17	27/01/17	7	ENERO	188,500
Enero	14/01/17	01-1127	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Teatro Peruano Japonés	30 días	35,600	14/02/17	23/02/17	9	FEBRERO	
Enero	15/01/17	01-1128	Instalación y puesta en Marcha	Clínica Internacional	15 días	72,500	30/01/17	02/02/17	3	FEBRERO	
Febrero	05/02/17	01-1129	Instalación y puesta en Marcha	Clínica Internacional	30 días	38,800	05/03/17	05/03/17	0	MARZO	124,700
Febrero	10/02/17	01-1130	Instalación y puesta en Marcha	First and PowerSac	15 días	50,000	25/02/17	27/02/17	2	FEBRERO	
Febrero	17/02/17	01-1131	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Milagros y Deseos Sa	15 días	35,900	02/03/17	10/03/17	8	MARZO	
Marzo	05/03/17	01-1133	Servicio de Mantenimiento Correctivo	First and PowerSac	15 días	43,200	20/03/17	24/03/17	4	MARZO	90,000
Marzo	20/03/17	01-1135	Instalación y puesta en Marcha	Univ. San Juan Bautista	15 días	21,500	05/04/17	07/04/17	2	ABRIL	
Marzo	20/03/17	01-1136	Instalación y puesta en Marcha	Teatro Peruano Japonés	15 días	25,300	05/04/17	10/04/17	5	ABRIL	

[illegible]

Octubre	05/10/17	01-1159	Servicio de Mantenimiento Correctivo	First and PowerSac	60 días	78,400	05/12/17	09/12/17	4	DICIEMBRE	163,100
Octubre	08/10/17	01-1160	Servicio de Mantenimiento Correctivo	First and PowerSac	15 días	49,500	23/10/17	24/10/17	1	OCTUBRE	
Octubre	08/09/17	01-1162	Servicio de Mantenimiento Correctivo	AquaGymSac	30 días	35,200	08/10/17	08/10/17	0	OCTUBRE	
Noviembre	07/11/17	01-1163	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Supermercados Peruanos Sa	15 días	35,800	22/11/17	25/11/17	3	NOVIEMBRE	154,000
Noviembre	10/11/17	01-1164	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Corta Fuegos Sac	15 días	38,400	25/11/17	26/11/17	1	NOVIEMBRE	
Noviembre	12/11/17	01-1165	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Corta Fuegos Sac	60 días	13,900	12/01/18	15/01/18	3	ENERO	
Noviembre	27/11/17	01-1166	Servicio de Mantenimiento Preventivo	Corta Fuegos Sac	30 días	65,900	27/12/17	28/12/17	1	DICIEMBRE	
Diciembre	01/12/17	01-1167	Servicio de Mantenimiento Correctivo	First and PowerSac	15 días	40,600	16/12/17	25/12/17	9	DICIEMBRE	102,100
Diciembre	01/12/17	01-1168	Servicio de Mantenimiento Correctivo	First and PowerSac	30 días	20,900	01/01/18	07/01/18	6	ENERO	
Diciembre	10/12/17	01-1169	Instalación y puesta en Marcha	AquaGymSac	15 días	25,400	25/12/17	29/12/17	4	DICIEMBRE	
Diciembre	15/12/17	01-1170	Instalación y puesta en Marcha	First and PowerSac	30 días	15,200	15/01/18	23/01/18	8	ENERO	
TOTAL DE CONDICIONES DE PAGO POR MES 2017									145		1,475,100